

Scenari e prospettive dello shipping

*Analisi con Emanuele Grimaldi,
Amministratore Delegato Grimaldi Group*

Intervista a cura di SRM



Emanuele Grimaldi

Il Dossier prosegue la sua *blue line* editoriale, dedicando sempre attenzione allo Shipping, settore strategico per il rilancio dell'economia italiana e tema centrale del nuovo **Osservatorio sull'economia del Mare** di SRM: www.srm-maritimeconomy.com. In questo portale web SRM mette al servizio degli operatori economici del settore la sua ormai consolidata esperienza di analisi, fornendo loro studi dettagliati e costantemente aggiornati ma anche confronti ed interviste internazionali. Tra queste l'intervista a Emanuel Grimaldi, il "comandante" di uno dei Gruppi Armatoriali di eccellenza del nostro Paese.

Fondato nel 1947, Il Gruppo Grimaldi ha iniziato la propria attività armatoriale in vari settori: bulkcarrier, petroliere, traghetti, coprendo rotte sia europee che atlantiche. L'espansione nel settore Ro/Ro, e, più specificamente, nel trasporto di veicoli ha avuto origine nel 1969, quando il Gruppo ha lanciato un servizio di linea regolare tra l'Italia ed il Regno Unito.

Il Gruppo Grimaldi è una vera e propria multinazionale operante nel settore della logistica, specializzata nelle operazioni di navi roll-on/roll-off, car carrier, crociere e traghetti. Fornisce ai principali costruttori di veicoli servizi di logistica integrata basati sul trasporto marittimo. Ogni anno le navi della flotta Grimaldi scano oltre 120 porti in 50 Paesi del Mediterraneo, Nord Europa, Africa Occidentale, Nord e Sud America.

Dalla metà degli anni '90 il Gruppo Grimaldi ha intrapreso una strategia volta all'espansione dei propri servizi marittimi, investendo massicciamente nel rinnovamento e crescita della propria flotta. Dal 2000 ad oggi la flotta, di proprietà diretta o indiretta tramite le società controllate, è cresciuta continuamente, passando da 36 a più di 100 navi.

Segue il testo integrale dell'intervista.

SCENARIO

In relazione alla persistente crisi economica che sta coinvolgendo l'Europa e l'Italia qual è stata la "reazione" più immediata dell'azienda (più investimenti, più formazione, razionalizzazione dei costi, etc.)? A Vostro avviso, la situazione economica è destinata a migliorare?

La crisi economica che sta colpendo l'economia mondiale, ed in particolare quella europea, è stata vista dal nostro Gruppo come un'opportunità per offrire servizi di trasporto ancora più efficienti ed innovativi. Abbiamo potenziato la nostra flotta con navi con una capacità di carico maggiore, più performanti dal punto di vista del consumo energetico e con minor impatto ecologico. La crisi durerà a lungo ma già si intravede la luce alla fine del tunnel. Quando vi sarà la ripresa, il nostro settore però sarà molto più efficiente e con un'accelerazione del processo di consolidamento attualmente in corso che porterà alla riduzione del numero di operatori.

Quali sono, a Vostro avviso, i principali elementi di competitività che un porto deve avere per attrarre un grande operatore come Grimaldi (disponibilità di banchine, servizi a terra di qualità, infrastrutture di collegamento)?

I porti giocano un ruolo di fondamentale importanza. All'aumento sempre maggiore della capacità di carico delle navi deve seguire un adeguamento delle infrastrutture portuali come fondali, banchine, aree di stoccaggio, collegamenti con l'hinterland. Le aree portuali a disposizione sono fondamentali per gruppi armatoriali come il nostro che punta sull'intermodalità gomma/nave e rotaia/mare. Un porto, per essere competitivo, dev'essere pienamente integrato con le altre modalità di trasporto. Un esempio è il nostro terminal ad Anversa il quale ha una superficie di un milione di m², una banchina lunga 1,6 km ed è collegato via mare, treno, gomma nonché vie navigabili interne.

Secondo Voi, quali sono i problemi nel settore dello shipping che debbono essere risolti con maggiore urgenza, in particolare cosa è che manca all'Italia rispetto ad altri Paesi competitor?

Probabilmente l'Italia dello shipping è competitiva anche se vive una congiuntura sfavorevole aggravata da una mancanza di liquidità o disponibilità del settore finanziario.



Vi è il problema delle infrastrutture portuali e retro-portuali, il quale è particolarmente sentito in Italia i cui porti storicamente sono spesso insediati al centro delle città.

Il fenomeno del “Gigantismo Navale” e delle M&A da parte dei grandi carrier, a Vostro avviso, è destinato a proseguire oppure la crisi ha imposto strategie diverse?

Il fenomeno del gigantismo navale è un’evoluzione naturale del settore marittimo, dove operatori cercano di aumentare la propria capacità di carico, creando economie di scala e di scopo che gli permettono di meglio affrontare le sfide del mercato.

Per quello che riguarda le M&A c’è senz’altro una tendenza al consolidamento, fenomeno che caratterizza anche altri settori dell’economia.

STRATEGIE

Possiamo conoscere le principali aree di business dell’azienda, le rotte principali servite e le principali categorie di merci trasportate?

Il Gruppo Grimaldi è una multinazionale operante nel settore della logistica, specializzata nelle operazioni di navi roll-on/roll-off, car carrier, crociere e traghetti. Fornisce ai principali costruttori di veicoli servizi di logistica integrata basati sul trasporto marittimo. Molteplici sono le rotte marittime servite: ogni anno le navi della flotta Grimaldi scalano oltre 120 porti in 50 Paesi del Mediterraneo, Nord Europa, Africa Occidentale, Nord e Sud America. Le principali categorie di merci trasportate sono le merci rotabili (auto, van, camion, etc.), i container, la merce pallettizzata, refrigerata, project cargo oltre ai passeggeri.

Può dirci in sintesi quali sono i più importanti obiettivi raggiunti dall’Azienda ed i progetti più significativi realizzati ed in corso di realizzazione?

Fondato nel 1947, il Gruppo Grimaldi ha iniziato la propria attività armatoriale in vari settori: bulkcarrier, petroliere, traghetti, coprendo rotte sia europee che atlantiche. L’espansione nel settore Ro/Ro, e, più specificamente, nel trasporto di veicoli ha avuto origine nel 1969, quando il Gruppo ha lanciato un servizio di linea regolare tra l’Italia ed il Regno Unito.

Dalla metà degli anni ‘90 il Gruppo Grimaldi ha intrapreso una strategia volta all’espansione dei propri servizi marittimi, inve-





stendo massicciamente nel rinnovamento e crescita della propria flotta. Dal 2000 ad oggi la flotta, di proprietà diretta o indiretta tramite le società controllate, è cresciuta continuamente, passando da 36 a più di 100 navi.

Nell'ambito di un piano più ampio finalizzato all'offerta di servizi logistici coniugati al trasporto marittimo su scala globale, il Gruppo ha investito in terminal portuali nel Mediterraneo, in Nord Europa e Africa Occidentale e ha creato società di trasporto terrestre per la distribuzione di autoveicoli door-to-door in alcuni Paesi europei. Attualmente il Gruppo Grimaldi dispone circa 20 terminal portuali per una superficie di oltre 5 milioni di metri quadrati. In ordine temporale, l'ultimo investimento in spazi portuali si è concluso lo scorso mese di luglio, con l'inaugurazione del nuovo terminal Grimaldi nel porto di Barcellona che si estende su una superficie di 60.000 metri quadrati e per il quale sono stati investiti circa 20 milioni di euro.

Infine, negli ultimi anni il Gruppo ha compiuto diverse acquisizioni strategiche in compagnie leader nel settore dello shipping, come l'ACL, la Finnlines la Minoan Lines, con lo scopo di rafforzare la propria leadership nel business Ro/Ro, creando altresì una fitta rete di Autostrade del Mare in Europa, sia nel Mediterraneo che nel Mar Baltico, in linea con l'obiettivo dell'Unione Europea di trasferire merci dalla congestionata rete stradale a modalità di trasporto più rispettose dell'ambiente.

Diversi sono i riconoscimenti del nostro impegno ad offrire servizi logistici d'eccellenza. Clienti come la General Motors, la Honda, la Ford, la Fiat ci stanno premiando da oltre 10 anni come miglior fornitore logistico. Ultimo di questi riconoscimenti è stato il prestigioso Fiat-Chrysler Qualitas Award 2013.

Avete effettuato investimenti in ricerca e innovazione tecnologica e di che tipo?

La salvaguardia dell'ambiente e la ricerca di soluzioni di trasporto efficienti ed ambientalmente sostenibili sono i cardini della mission del Gruppo Grimaldi.

Vari sono i progetti europei e nazionali nei quali il Gruppo Grimaldi è coinvolto, tesi alla riduzione delle emissioni nocive e alla ricerca di fonti alternative di energia. In fase di progettazione delle nuove unità navali del Gruppo, grande cura viene data alla riduzione dell'impatto ambientale che possono generare. Esempio sono le ammiraglie della flotta Grimaldi, le navi Cruise Roma e Cruise Barcelona, costruite nel 2008, le quali hanno ottenuto la certificazione "Green Star" dal Registro Navale Italiano (RINA).



Tali navi sono state infatti progettate e realizzate per ridurre al minimo l'impatto sull'ambiente. Le annotazioni "Clean Air" e "Clean Sea", infatti, confermano che tali navi non rilasciano alcun residuo liquido o solido nelle acque marine.

Le ricerche e gli studi del dipartimento Corporate Energy Savings, hanno portato il Gruppo ad investire lo scorso anno 10 milioni di euro in pitture al silicone su 17 navi permettendo così di risparmiare il 10% dei loro consumi di bunker. In considerazione delle norme IMO che renderanno obbligatorio l'utilizzo di carburante con contenuto di zolfo al 0,1% nelle aree ECA, il dipartimento dedicato sta già studiando soluzioni alternative, come l'utilizzo di scrubber all'avanguardia, coinvolgendo nelle analisi delle scelte i più importanti costruttori di motori europei.

Ulteriori importanti investimenti sono stati effettuati con il Gruppo Rolls Royce per individuare le migliori eliche possibili individuando la velocità tecnico-economica della nave. Investimenti già fatti con ottimi risultati su navi Minoan e Grimaldi; allo studio vi sono ulteriori quattro navi.

Nel breve, medio e lungo termine quali sono i progetti e gli obiettivi più ambiziosi che Grimaldi si propone di realizzare in futuro?

Tra la fine del 2013 e il 2015 sono in programma investimenti per circa 700 milioni di euro per rinnovare ulteriormente la flotta. Undici nuove navi ammiraglie post-panamax, le più grandi al mondo nelle rispettive nicchie di mercato, molto più efficienti di quelle precedenti a livello di consumi e prestazioni, e dunque meno inquinanti in termini di emissioni nocive e proibite, sono attualmente in costruzione presso cantieri cinesi e coreani.

Sul fronte portuale, sono previsti nuovi investimenti retro-portuali in Nigeria (una delle economie africane a più grande crescita), vicino a Lagos, dove sono stati acquistati dei terreni per organizzare attività di logistica dedicate al trasporto di auto, contenitori e progetti. A tal proposito è già attivo un servizio di trasporto su chiatte fra il terminal operato dalla compagnia nel porto di Lagos e l'hinterland.

In Italia con quali porti lavora di più Grimaldi e con quali porti intende lavorare in futuro?

I servizi del Gruppo Grimaldi raggiungono capillarmente tutti i principali porti della penisola italiana e le isole. Il porto di Salerno

si può definire come hub del Gruppo perché servito da numerosi collegamenti verso il Nord Europa, Nord e West Africa e Mediterraneo Orientale. Grazie alla disponibilità di un piazzale di oltre 85.000 metri quadrati, il porto di Salerno è anche centro per l'import ed export di auto nuove da e per il Sud Italia.

I maggiori porti serviti nella rete di autostrade del mare offerte dal Gruppo Grimaldi sono:

- sul versante tirrenico: Savona, Livorno, Civitavecchia (questi tre principalmente per la Spagna), Genova Porto Torres, Cagliari, Palermo, Catania;
- sul versante adriatico: Trieste, Ancona (i primi due attraverso la controllata Minoan Lines), Monfalcone, Venezia, Ravenna e Brindisi.

Ritiene che i Paesi del Mediterraneo (Nord Africa in particolare) possano rappresentare un'opportunità da sviluppare per lo shipping ed in che termini?

Il Nord Africa è senz'altro un'area con un grande potenziale per il trasporto marittimo. Grazie ad una domanda di prodotti spinta da una popolazione giovane ed in crescita, quest'area del Mediterraneo ha intensificato i suoi scambi commerciali con la sponda nord mentre varie unità produttive si sono impiantate in alcuni paesi dell'area (es. la Renault a Tanger Med).

Quello che però frena lo sviluppo dello shipping è l'instabilità politica che caratterizza quasi tutti i paesi dell'area, oltre al quadro normativo locale, che frena gli investimenti stranieri.

Come può essere rilanciato lo SSS in Italia; quali provvedimenti possono essere messi in atto?

Il Nord Africa è senz'altro un'area con un grande potenziale per Occorre innanzitutto potenziare le infrastrutture portuali e i collegamenti con l'hinterland. Occorre incentivare ulteriormente le autostrade del mare con l'introduzione di misure quali l'ecobonus a livello europeo, una "best practice" del tutto italiana che ha riscosso grande successo tra gli autotrasportatori, i diretti beneficiari, che decidono come utilizzare gli aiuti scegliendo la nave o la linea marittima che più gli conviene.

Gli aiuti a pioggia o spesi per linee specifiche producono distorsione della concorrenza, mentre l'ecobonus è un ottimo acceleratore di processo neutrale nei confronti della concorrenza.