



CEMAR AGENCY NETWORK
Italy
www.cemar.it

SHIP 2 SHORE



www.ship2shore.it

Direttore Responsabile: Angelo Scorza

MAGAZINE ON LINE DI ECONOMIA DEL MARE E DEI TRASPORTI

Anno XVI, N.15 - Genova, 15 Aprile 2019

www.ship2shore.it

FERRY

11/04/2019

MSC investe 29 milioni in un traghetto del 1987

Il gruppo armatoriale che controlla GNV ha acquistato da Irish Continental Group la nave Oscar Wilde



Irish Continental Group, società irlandese che controlla la compagnia di traghetti Irish Ferries, ha reso noto di aver concluso un accordo con MSC - Mediterranean Shipping Company per la cessione, tramite un contratto di noleg-

gio a scafo nudo con obbligo d'acquisto, del traghetto Oscar Wilde.

L'affare complessivamente vale 28,9 milioni di euro e i termini di pagamento sono spalmati su 6 anni fra il 2019 e il 2025. La consegna della nave è prevista durante questo mese di aprile e con ogni probabilità sarà impiegata da Grandi Navi Veloci, controllata genovese di MSC.

Sempre secondo quanto comunicato da Irish Continental, il traghetto Oscar

Wilde è stato costruito nel 1987 e acquistato dal gruppo irlandese nel 2007 per essere poi impiegato da Irish Ferries sulle rotte che collegano Irlanda e Francia. Irish Continental Group, che aveva questa nave iscritta a bilancio per un valore di 7,7 milioni di euro, otterrà da questa operazione una significativa plusvalenza finanziaria.

N.C.

eni marine

a long-term
commitment
to marine activities



TOP THREE

GLI ARTICOLI PIU' LETTI DELLA
SETTIMANA SCORSA

1°

Maurizio Aponte
rientra in Italia

2°

Visentini cede una
delle sue navi ro-ro

3°

Contship alle prese con l'addio
di Hapag Lloyd a Cagliari

DISCOVER THE CMA CGM FINEST DEGREE
IN REEFER EXPERTISE

Visit us at Hall B3 / Booth 072

MACFRUT 2019
May 8th - 10th 2019, Rimini

CMA CGM



LIBERTY lines
COMPAGNIA DI NAVIGAZIONE VELOCE

Terminal San Giorgio
Gavio Group

The multipurpose
choice in Genoa

Onorato smentisce i rumour sui greci di Attica

Secondo fonti di stampa ellenica il Gruppo Onorato Armatori sarebbe fra i pretendenti per la società che controlla Anek, Hellenic Seaways e Superfast



Dalla Grecia rimbalza la notizia che Onorato Armatori sarebbe fra i potenziali interessati all'acquisto del gruppo greco di traghetti Attica, società che controlla le compagnie Superfast Ferries, BlueStarFerries, Hellenic Seaways e Africa Morocco Link. Dall'Italia, però, arriva un commento che assomiglia a tutti gli effetti a una smentita. L'organo di stampa che ha dedicato un ampio articolo alle sorti future del gruppo Attica è il quotidiano *Kathimerini* che ha titolato: 'Attica Group sotto attacco'. Nel testo viene ricostruita con dovizia di particolari la vicenda che prossimamente potrebbe portare il più

grande operatore di traghetti attivo sul mercato greco a passare di mano e quattro sarebbe i soggetti attorno al quale ruotano le sorti future del gruppo. Il primo è la Piraeus Bank che controlla attualmente l'11,8% di Attica e che già aveva giocato un ruolo chiave nella battaglia per la cessione di Hellenic Seaways, persa poi da Grimaldi in favore proprio di Attica. L'istituto di credito è anche azionista di peso di Marfin Investment Group, società che a sua volta controlla il gruppo di traghetti e con la quale la banca è molto esposta finanziariamente per aver concesso prestito obbligazionario negli anni scorsi.

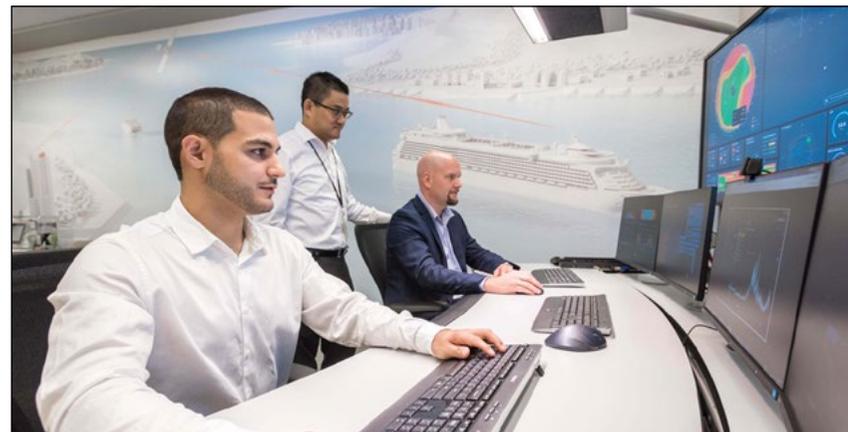
Il secondo soggetto da cui dipenderà il futuro di Attica, sempre secondo lo stesso quotidiano greco, sarebbe proprio Marfin Investment Group che ha tutto l'interesse a massimizzare il prezzo di vendita del gruppo la cui flotta ha un valore stimato in 664 milioni di euro. Circa 356 milioni sono vincolati a garanzia del prestito obbligazionario concesso al gruppo mentre il resto del valore (circa 300 milioni) è libero da gravami. Il fondo d'investimento Davidson Kempner, non a caso, si sarebbe detto disposto a mettere sul piatto proprio una cifra nell'ordine dei 300 milioni (forse in tandem con Lone Star) ma anche Goldman Sachs viene data come interessata al dossier, magari alla guida di un consorzio di investitori istituzionali. Il fondo australiano Macquarie Capital è un ulteriore soggetto finanziario definito come 'alla finestra' su questo affare.

Il quotidiano *Kathimerini* tira poi in ballo il gruppo italiano Onorato Armatori controllato da Vincenzo Onorato e dai figli Alessandro e Achille dicendo che sarebbe entrato nell'arena dei contendenti per Attica, allargando così alla Grecia il campo di battaglia con Grimaldi Group che già controlla Minoan Lines. Un'ipotesi, quest'ultima, che la famiglia Onorato sembra smentire affermando a *Ship2Shore* quanto segue a precisa richiesta su un possibile loro coinvolgimento nella partita su Attica: "Siamo concentrati esclusivamente sul

nostro già importante piano di sviluppo". L'ultimo soggetto al centro della possibile futura cessione di Attica è Fortress Investment Group, l'investitore che nel 2014 ha supportato il gruppo con un bond convertibile quando tutte le banche esposte nello shipping avevano invece deciso di dismettere i propri crediti incagliati nel settore del trasporto marittimo. I media locali, curiosamente, non citano fra i potenziali interessati alla società il Gruppo Grimaldi o la sua controllata Minoan, nonostante l'amministratore

delegato Emanuele Grimaldi in passato abbia ripetutamente evidenziato l'esigenza di un consolidamento sul mercato dei traghetti e abbia cercato di fare la sua parte recentemente proprio con la scalata in Hellenic Seaways (fallita, ma dalla quale il gruppo italiano ha ottenuto in cambio alcune moderne navi traghetti). Va detto che un eventuale interesse da parte del gruppo napoletano verso Attica solleverebbe con ogni probabilità l'attenzione dell'autorità antitrust greca.

Nicola Capuzzo



Taking ships to 2030 and beyond
with ABB Ability™ Collaborative Operations.

ABB Marine & Ports service helps ship owners and operators to modernize their fleets by utilizing the latest innovations in the market. Smart digital solutions and modernization packages ensure operational efficiency and overall reliability of vessels, while extending their life cycle and making them environmentally friendly. We believe that the next generation of ships will be electric, digital and connected. abb.com/marine

ABB

Non assegnati i 'nuovi' slot fra Piombino e l'Elba

L'AdSP del Mar Tirreno Settentrionale respinge l'istanza di Blu Navy, nessuna novità nel 2019



L'Autorità di Sistema Portuale di Livorno e Piombino ha pubblicato oggi il provvedimento di approvazione delle programazioni orarie afferenti ai servizi di linea marittimi passeggeri per il 2019 fra Piombino e l'Isola d'Elba.

A inizio dello scorso dicembre la chiusura della procedura era stata rinviata perché l'AdSP aveva individuato alcuni ulteriori slot disponibili a Piombino per l'ambitissimo traffico estivo, invitando le quattro compagnie di navigazione già operanti (Blu Navy, Forship-Corsica Ferries, Moby, Toremar), qualora interessate, a presentare apposita istanza per l'assegnazione di tali bande orarie.

Dal provvedimento odierno – che non riporta variazioni sostanziali rispetto all'anno passato – si evince però che

i nuovi slot non sono stati assegnati e che, quindi, l'unica istanza pervenuta al riguardo (come specificato nel provvedimento stesso), quella da parte di Blu Navy, è stata rigettata, per ragioni non meglio specificate, per il momento, né dall'ente né dalla compagnia.

Possibile che giovedì prossimo, quando si terrà la presentazione della nuova stagione, il management di Blu Navy, che da tempo [lamenta](#) l'ostruzionismo dell'AdSP al suo tentativo di raddoppiare i servizi estivi con contestuale inserimento di una seconda nave e prolungamento dell'attività in autunno/inverno, illustri le motivazioni della negativa conclusione di una procedura che sembrava destinata a chiudere una querelle pluriennale.

A.M.

Blu Navy viaggerà anche in inverno

Malgrado il mancato rilascio degli slot estivi aggiuntivi, la compagnia elbana rimarrà in servizio fra Piombino e Portoferraio anche in bassa stagione

Anche quest'anno la sospirata concessione di ulteriori slot estivi da parte dell'Autorità Portuale di Livorno e Piombino [non è arrivata](#), per quanto le premesse avessero fatto ben sperare Blu Navy.

Ciononostante la compagnia guidata dall'amministratore delegato Aldo Negri, nipote del presidente Luigi Negri, ha oggi annunciato, in occasione della tradizionale festa di riapertura del collegamento stagionale fra Piombino e Portoferraio, che quest'anno il servizio proseguirà anche nei mesi autunnali e invernali.

Negli ultimi anni il collegamento per l'Isola d'Elba, assicurato dal traghetto di proprietà Acciarello, era sempre stato garantito dalla settimana precedente la Pasqua fino a metà ottobre, salvo occasionali, e limitati, prolungamenti per rispondere ad esigenze specifiche.

Da tempo Blu Navy aveva inoltre richiesto alle autorità pubbliche di portare una seconda nave sulla stessa linea durante la stagione turistica ma la possibilità di poter contare su "slot" (spazi orari per partenze e arrivi dai porti) aggiuntivi non è mai stata concessa.

"Il nostro Consiglio d'Amministrazione ha deciso di prolungare il collegamento fra Piombino e Portoferraio anche nei mesi da ottobre a dicembre, indipendentemente dal fatto di poter contare su una seconda nave in estate, possibilità che anche per la stagione 2019 ci è stata negata. La richiesta per i nuovi 'slot' da ottobre a dicembre sarà formalizzata all'Autorità di Sistema Portuale del Mar Tirreno Settentrionale nei prossimi giorni e ci auguriamo vivamente che questa volta le nostre istanze vengano



accolte" ha spiegato A. Negri, senza soffermarsi su possibili iniziative volte a contrastare la decisione dell'AdSP.

"La nostra scelta è strategica e va nel senso di rafforzare ulteriormente il nostro legame con il territorio, offrendo soprattutto agli elbani la possibilità di scegliere anche un'altra compagnia: ricordiamo che il trasporto da e per l'Elba da ottobre a marzo è effettuato infatti da un unico gruppo, che di fatto opera in regime di monopolio (il gruppo Onorato, con Moby e Toremar, ndr). In caso di accoglimento della nostra domanda valuteremo quale nave utilizzare per i mesi autunnali, al termine dell'ultima partenza già fissata per la Acciarello" ha aggiunto L. Negri.

Dal 12 aprile al 13 ottobre 2019 il traghetto Acciarello, sottoposto durante il periodo di inattività invernale a interventi di manutenzione ordinaria in bacino, effettuerà cinque corse giornaliere fra i porti di Portoferraio e Piombino. Dal punto di vista commerciale si registrano variazioni di rilievo. Resta confermata quindi la politica tariffaria di Blu Navy che prevede sconti per residenti (sia all'Elba che a Piombino), nativi elbani, proprietari di seconde case, proprietari di camper e roulotte e gruppi. Anche la seconda nave di proprietà di Blu Navy, il traghetto Ichnusa, ha intanto ripreso il servizio fra Sardegna e Corsica, fra i porti di Santa Teresa di Gallura e Bonifacio.

Un 2020 da sogno per le crociere in Italia

Cemar rivede al rialzo le stime per il 2019 e per il prossimo anno prevede un traffico di quasi 13 milioni di passeggeri, ma invita a non abbassare la guardia rispetto all'incognita Venezia

Torna a crescere con forza il traffico crocieristico nei porti italiani.

Da Miami, dove è appena iniziata l'edizione 2019 del Seatrade Cruise Global, come da tradizione Cemar ha diffuso le sue previsioni relative all'andamento del settore in questo e nel prossimo anno. La fotografia scattata dall'agenzia genovese mostra una significativa progressione, che porta a rivedere al rialzo la stima per l'anno in corso (che dovrebbe chiudersi con 11,911 milioni di passeggeri, contro gli [11,5 delle prime previsioni](#): una crescita quindi del 7,13% e un dato simile anche a quello elaborato da [Risposte](#)

[Turismo, che per il 2019 prevede 11,89 milioni di passeggeri](#)) e, per il 2020, a stimare un aumento del 7,88%, con un traffico record di 13 milioni di passeggeri (precisamente 12,8, stante la stima attuale per l'anno corrente).

“Ritengo che un risultato così positivo vada ricondotto principalmente alle nuove unità che stanno entrando a far parte di tutte le più importanti flotte di navi da crociera” ha commentato Sergio Senesi, presidente di Cemar Agency Network.

Precisamente il 2019 vedrà i porti italiani registrare 4.860 toccate, assicurate da

149 navi in rappresentanza di 46 compagnie di navigazione, riferisce l'agenzia, che come noto calcola il numero dei passeggeri movimentati sulla base dei posti letto standard disponibili (due letti bassi per cabina), mentre per le toccate si basa sulle prenotazioni effettuate dalle navi nei diversi scali.

La top ten dei porti vedrà ancora al primo posto Civitavecchia, con 2.567.000 passeggeri movimentati (+5,13% rispetto al 2018), seguita da Venezia (1.544.000 passeggeri, -1,06%) e al terzo posto Genova (1.343.000 passeggeri, +32,79%). È poi la volta di Napoli (1.187.000, +20,35%), Livorno con 812.000 passeggeri (+3,29%) e infine Savona, Bari, La Spezia, Palermo e Messina. In totale i porti italiani interessati dal traffico crocieristico saranno 70.

L'analisi per regione avrà ancora in cima la Liguria – in cui, rileva Cemar, si concentra l'83% delle agenzie che gestiscono gli scali delle navi in tutti i porti d'Italia - con 2.924.000 passeggeri e 752 toccate, seguita dal Lazio (2.569.000 passeggeri, 837 toccate), Veneto (1.561.000 passeggeri e 524 toccate), Campania (1.476.000 passeggeri e 699 toccate) e Sicilia (1.144.000, 733 toccate). Dal punto di vista dei brand, a primeggiare sarà MSC Crociere (3.622.000 passeggeri e 863 scali), seguita da Costa Crociere (2.725.000 pax e 733 scali) e Norwegian Cruise Line (863.000, 254), con Royal Caribbean al quarto posto (824.450 passeggeri in 222 scali), mentre guardando ai gruppi il primato spetterà a Carnival (che totalizzerà 4.117.000 passeggeri in 1.233 scali, seguita da MSC

Crociere (3.622.000, 863) e Royal Caribbean (2.115.000, 855)

I mesi più trafficati, infine, saranno quelli di ottobre (1.744.000 passeggeri e 781 scali), giugno (1.505.000 passeggeri e 614 scali), settembre (1.497.000 passeggeri e 627 scali) e maggio (1.488.000 passeggeri e 687 scali), mentre i meno trafficati saranno ovviamente quelli invernali, e in particolare febbraio (166.000 passeggeri e 59 scali) e gennaio con 193.000 passeggeri e 60 scali).

Il giorno di punta sarà l'11 ottobre con oltre 73.000 passeggeri movimentati in

una sola giornata.

“Le previsioni positive per il biennio 2019-2020 non ci devono indurre ad abbassare la guardia. L'Italia è infatti la prima destinazione crocieristica del Mediterraneo, e grazie alle prossime nuove navi in consegna durante questo biennio, navi sempre più green, ci sarà ulteriore spazio di crescita. Resta sempre l'incognita Venezia che ad oggi non è stata risolta e che crea forti dubbi sulle future programmazioni per l'intero Mar Adriatico” ha concluso Senesi.

F.M.



Sergio Senesi (CEMAR) e Pasqualino Monti (AdSP Mare di Sicilia occidentale)

AUGUSTA DUE S.R.L.

MEDNAV GROUP Augusta Due is a company specialised in the transportation of energy and oil products

Company mission is connecting different parts of the world by transporting **INDISPENSABLE PRODUCTS**

OUR GOALS:

SAFETY FIRST
CLIENT SATISFACTION
ENVIRONMENT RESPECT

Augusta Due S.r.l.
Viale Gorizia 16/A
00198 Roma (Rm)

Phone: +39 06 8537821 E-Mail: Info@AugustaDue.it
Web Link: www.augustadue.it - www.mednavgroup.it

L'Italia delle crociere vale 13,2 miliardi di euro

Secondo CLIA, che per il 2019 stima 30 milioni di passeggeri a livello globale, il nostro è il paese europeo che trae dal settore il maggior beneficio economico

Sono ancora enormi i margini di crescita del settore crocieristico. Ne sono convinti i vertici delle più importanti compagnie mondiali, che hanno ribadito questo convincimento nel corso del 'State of the Cruise Industry 2019', principale convegno tra quelli andati in

scena alla fiera Seatrade Cruise Global 2019 che si è tenuta nei giorni scorsi a Miami. "Quello che non è chiaro riguardo il settore delle crociere è che siamo minuscoli. Siamo un'industria molto piccola, ci sono intere città che raccolgono più turisti di quelli dell'in-

tero settore" ha affermato Arnold Donald, presidente e CEO di Carnival Corporation. "Con una penetrazione dell'1% in Europa, il potenziale di crescita resta ampio" ha aggiunto Pierfrancesco Vago, executive chairman di MSC Crociere.



CLIA, che rappresenta gli operatori del settore a livello mondiale, è naturalmente d'accordo con i suoi esponenti di punta. Secondo l'associazione, che prevede un nuovo record per quest'anno (oltre 30 milioni di passeggeri, circa il 5% in più rispetto al 2018, che ne aveva registrati 28,5, con una progressione sull'anno precedente di circa il 7%), i crocieristici continuano a rappresentare infatti solo il 2% dei circa 1,4 miliardi di turisti che ogni anno viaggiano in tutto il mondo.

Per l'associazione, che per il 2028 stima che la cifra complessiva dei crocieristi possa arrivare a toccare i 40 milioni, l'Europa è asse portante di questo trend di crescita, con 7,17 milioni di crocieristi registrati nel 2018 (+3,3% sul 2017), dei quali 4 in viaggio nel Mediterraneo. A crescere più della media il Mediterraneo orientale, con un +8,5% che l'ha portato a totalizzare 746.000 passeggeri, segno del ritorno verso l'area dopo le cancellazioni del passato, ma anche Canarie (+9,6%) e Baltico (+9%).

Mediterraneo centrale e occidentale, che totalizzano 2,27 milioni di passeggeri, rimangono le destinazioni più gettonate e crescono dell'1,2% mentre il Nord Europa registra 1,43 milioni di passeggeri (+4,8%). Nel complesso, il Mediterraneo ha raccolto nel 2018 4 milioni di passeggeri (+8%), dei quali oltre 700.000 statunitensi.

Tra in trend in ascesa, CLIA cita quello delle crociere in Alaska (+17% nel 2017 e +13% nel 2018), che ad oggi raccolgono circa 1 milione di passeggeri, ma anche l'affermarsi di

viaggi più brevi (+9% per gli itinerari di 7 giorni, +10% per quelli da tre o meno). Altre offerte che si stanno facendo spazio sono quelle relative a itinerari enogastronomici, crociere per single o per sole donne, così come quelle che promuovono un "turismo sostenibile".

Passando all'analisi economica, secondo CLIA nel 2018 il settore a livello mondiale ha generato un fatturato totale di 134 miliardi di dollari, valore destinato ad aumentare nel 2019 visto che durante l'anno prenderanno il largo 18 nuove navi (portando così il totale a 272). In totale gli addetti sono circa 1 milione e 110 mila, con retribuzioni complessive pari a 45,6 miliardi di dollari.

In Italia il comparto ha generato nel 2018 un fatturato di 13,2 miliardi di euro (il 27,6% del totale), dato che la rende il paese che più beneficia dell'industria crocieristica tra quelli del Vecchio Continente.

Circa 120 mila i posti di lavoro generati dal settore, con salari che arrivano a toccare i 3,6 miliardi di euro e una spesa diretta di 5,4 miliardi di euro, in aumento del 20% sull'anno precedente. Anche dal punto di vista della cantieristica, resta di primo piano il ruolo dell'Italia: negli stabilimenti della Penisola verranno costruite ben 18 delle 66 nuove navi che prenderanno il largo in Europa da oggi fino al 2021, mentre dal punto di vista degli investimenti delle compagnie, l'Italia è riuscita ad attrarre per quasi 2 miliardi di euro, il 35% dei 5,6 miliardi spesi in tutto il Vecchio Continente.

Viking irrompe nel mercato cinese delle crociere con China Merchants

La joint venture porterà alla nascita di un nuovo brand dedicato alla clientela del paese asiatico, la cui flotta sarà costruita dai cantieri del gruppo statale



L'alleanza tra Carnival e CSSC, che darà vita a una [nuova compagnia dedicata al mercato cinese](#) sotto la [gestione di Costa Crociere](#), ha un primo concorrente.

Viking Cruises, brand di lusso che opera nel settore spaziando dal segmento fluviale a quello oceanico (compresa la [sotto-specializzazione in viaggi expedition](#), in cui debutterà nel 2021) ha infatti annunciato l'avvio di un'operazione simile a quella della corporation statunitense sua collega, in cui avrà come partner il conglomerato, ovviamente statale, China Merchants Group e in particolare la sua controllata China Merchants Shekou.

Precisamente, la compagnia guidata del norvegese Torstein Hagen ha annunciato la firma di un Memorandum of Understanding per la costituzione di una joint venture il cui obiettivo sarà quello di far nascere una compagnia che offrirà crociere in tutto il mondo alla clientela cinese. Diversi gli ambiti che saranno interessati dall'alleanza, dallo sviluppo del prodotto ai servizi di marketing e vendita, anche se sul punto la nota ufficiale di Viking è piuttosto vaga.

Nessun cenno invece rispetto al numero di navi con cui sarà avviata l'attività, alle loro caratteristiche, tecniche e non, alla data di consegna o all'investimento

previsto per la loro realizzazione. Quel che viene detto con chiarezza, invece, è che a occuparsi della costruzione della flotta del nuovo brand saranno gli stabilimenti controllati da China Merchants Group ([dallo scorso anno presente anche in Italia, con una sede a Ravenna](#)) che è considerato il quarto gruppo cantieristico del paese (dopo, appunto, CSSC, e a seguire CSIC e Cosco Shipping Heavy Industry).

Da notare che per la compagnia le unità in questione saranno le prime navi oceaniche della sua flotta non realizzate da Fincantieri (o dalla sua controllata Vard, che si sta occupando delle navi expe-

dition), gruppo con cui pure ha tuttora in piedi un nuovo [corposo progetto di newbuilding](#), ma anzi da un suo diretto concorrente (essendo il gruppo italiano, come noto, promotore del polo industriale dedicato al settore crocieristico di Shanghai, di cui è invece cliente e partner il duo Carnival-CSSC).

La partnership con China Merchants Group, ha rimarcato Hagen, permetterà di intercettare la domanda, insoddisfatta, del mercato cinese per una più ampia gamma di viaggi sofisticati. Commentando l'accordo, Gangfeng Fu, presi-

dente di CMG, ha detto che si tratta di "una cooperazione multidimensionale su vasta scala che copre tutti e tre i principali settori di attività del gruppo". Stando al suo profilo aziendale, China Merchants Shekou, ammiraglia del l'intero gruppo CMG, si occupa di "sviluppo urbano globale", e in particolare promuove la rete nazionale dei porti crocieristici e lo sviluppo di una gestione integrata del sistema "crociera-porto-città-turismo", con lo scopo finale di sviluppare un ecosistema integrato di offerta turistica.

F.M.

Maximise fuel efficiency with Hempel SHAPE

Discover transparent, cost effective solutions that deliver documented fuel savings, no matter the age, size and operating patterns of the vessels.

SHAPE.hempel.com

 **HEMPEL**
Trust is earned

Taglio della lamiera per la prima nave fluviale della flotta Ligabue

Presso il cantiere olandese Teamco è iniziata la costruzione della Lady Diletta destinata alla controllata Plantour&Partner

Lady Diletta sarà il nome della nuova nave che il gruppo Ligabue ha commissionato al cantiere olandese Teamco dove è appena stato celebrato il taglio della prima lamiera.

A renderlo noto è lo stesso gruppo veneziano, così commentando questa cerimo-

2020”.

Come già [annunciato a inizio marzo](#), questa nave è destinata alla controllata Plantour&Partner, la compagnia di navigazione che offrirà crociere fluviali sul Reno e sul Danubio e che segna il ritorno del Gruppo Ligabue all’armamento diretto

dopo l’esperienza Ellevi-Visatamar conclusa 7 anni fa.

Il gruppo veneziano specializzato in approvvigionamento, catering e facility management in ambito navale, per la costruzione di questa prima nave da crociera fluviale da 90 cabine a 180 passeggeri ha ottenuto da Icrea BancaImpresa un finanziamento da 19,5 milioni di euro.

“L’investimento per l’acquisto di questa nave fluviale per la quale abbiamo forti

aspettative s’inserisce in un piano di crescita della divisione Cruise Leisure del Gruppo Ligabue, che da 10 anni è dedicata al turismo crocieristico e che ha portato ad investire nel 2006 nella Plantour&Partner, un importante tour operator attivo nel mercato tedesco, cui è destinata la nostra prima nave di proprietà” aveva spiegato Inti Ligabue, presidente e amministratore delegato dell’omonimo gruppo.

N.C.



nia: “Il rito della posa della chiglia è un evento particolare nella vita di una nave, significativo per il nostro gruppo perché avviene durante l’anno del centenario e segna il ritorno della Ligabue al ruolo di armatore”. La nota di Ligabue prosegue dicendo: “Il nostro collega Riccardo Polito era presente per posizionare la tradizionale moneta – fresca di conio – sotto la chiglia e augurare buona fortuna alla nostra “Lady Diletta” che sarà varata nel

CONFETRA INFORMA

CONFETRA a confronto con ANPAL: cercasi figure professionali per le imprese logistiche

Siglato un protocollo d'intesa tra la Confederazione e l'Agencia del Ministero del Welfare

Confetra ha sottoscritto un Protocollo di Intesa con ANPAL, l’Agenzia per le Politiche Attive per il Lavoro del Ministero del Welfare.

“Occorre incardinare un sistema di cooperazione permanente sui temi della formazione professionale in entrata, del recruiting e della stessa narrazione del lavoro logistico” ha dichiarato il Direttore Generale della Confederazione, Ivano Russo, aprendo i lavori del Tavolo tecnico con i Rappresentanti dell’Agenzia.

“La mancanza di conducenti sta diventando una vera e propria emergenza nazionale per l’autotrasporto. Idem la carenza di macchinisti per le Imprese Ferroviarie private. In alcuni ambiti scarseggia perfino il personale impiegatizio, ed è molto complicato far arrivare oggi ad un giovane informazioni corrette su che tipo di lavoro sia, ad esempio, quello dello spedizioniere internazionale.

Nonostante il nostro settore cresca, le nostre imprese non riescono a saturare gli organici in decine e decine di posizioni e di profili. Oggi avviamo un percorso concreto e organico di collaborazione con ANPAL, e con gli Istituti di Formazione connessi alla rete del Ministero del Lavoro, coinvolgendo tutte le nostre Organizzazioni nazionali e territoriali. Noi mapperemo i numeri e



gli skills di cui le nostre imprese hanno bisogno, l’Agenzia ci darà una mano nel costruire il percorso di ricerca e formazione. Chiediamo al Ministro Di Maio di attenzionare questa sperimen-

tazione operativa, che vuole anche essere una risposta etica e di sostenibilità sociale in tema di politiche industriali e di sviluppo della logistica italiana”.



confetra
Confederazione Generale Italiana
dei Trasporti e della Logistica

Per Uljanik ora i soccorsi potrebbero arrivare dalla Cina

Scartato l'accordo per la ristrutturazione raggiunto lo scorso febbraio con Brodosplit (in partnership con Fincantieri), il governo del paese ora guarderebbe con favore all'ingresso nel gruppo di CSIC



L'accordo preliminare che era stato raggiunto tra Uljanik e Brodosplit (con la partecipazione di Fincantieri) per la ristrutturazione del gruppo di Pula, resterà lettera morta.

Così ha deciso nelle scorse settimane il governo croato, scegliendo di non avallare per il gruppo cantieristico - da anni in difficoltà e recentemente colpito anche dall'arresto di parte del suo ex management - la soluzione di un'intesa con il collega suo connazionale, che nella sua offerta era stato assistito, appunto, da Fincantieri.

“Il governo non può appoggiare la ristrutturazione della società nei parametri finora proposti dato che questa comporterebbe un rischio finanziario per lo Stato troppo alto, senza chiare garanzie per un esito soddisfacente”, aveva affermato Andrej Plenkovic,

primo ministro del paese, alla fine di marzo.

Alla base del rifiuto dell'esecutivo di proseguire lungo questa strada, il costo che avrebbe dovuto sostenere il fisco croato per la ristrutturazione, stimato in un intervallo tra 1 e 1,5 miliardi di euro da versare nell'arco di 3-4 anni: “Si tratta di un rischio enorme per lo Stato e una spesa altissima per i contribuenti fiscali croati, che il governo non può appoggiare” aveva spiegato il premier aprendo ad “altre possibili soluzioni della crisi nella cantieristica navale croata”, tra le quali l'avvio di una procedura fallimentare.

In soccorso di Uljanik (cui fanno capo sia lo stabilimento omonimo, noto anche come Scoglio Olivi, sia il cantiere di Rijeka 3Maj), potrebbe però ora arrivare

un partner orientale.

L'interesse di un investitore cinese, che sarebbe stato sollecitato direttamente dal governo croato, è emerso nel corso della visita ufficiale del primo ministro del paese Li Keqiang in Croazia, che si sta svolgendo in questi giorni, e che ha già portato alla firma di diversi accordi di collaborazione tra i due Stati, che spaziano dalla realizzazione di uno stadio a Rijeka alla costruzione di una linea ferroviaria dalla città portuale alla capitale, Zagabria. A fare il nome dell'interessato sono state poi diverse testate del paese, che hanno individuato in CSIC (China Shipbuilding Industry Corporation) tra i principali gruppi cinesi attivi nella cantieristica, l'investitore in questione.

Commentando la novità, il ministro dell'economia croato Darko Hrovat giovedì (11 aprile, ndr) ha detto: “Il discorso è appena iniziato”, mentre il giorno successivo dal vertice 16+1 di Dubrovnik, ha annunciato che “costruttori navali cinesi” raggiungeranno nelle prossime settimane Pula per approfondire la questione (già nei mesi scorsi, peraltro, lo stabilimento aveva accolto rappresentanti della Bank of China, arrivati a studiare il dossier).

Se l'interesse di CSIC per Uljanik si concretizzerà, lo si potrà vedere solo nelle prossime settimane. Nel frattempo si può però osservare che un eventuale accordo tra i due non solo porterebbe la corporation cinese a mettere piede in Europa, ma anche a debuttare nel segmento delle crociere, una delle specialità del gruppo croato, in cui ad oggi non è presente.

F.M.

Vivere il progresso.



Mac Port Srl

Via Fiorenzi, 1 - Porto San Vitale
48122 Ravenna - Italia
Tel.: +39 0544 684069
macport@macport.it
www.macport.it

Liebherr-MCCTec Rostock GmbH

Liebherrstraße 1
18147 Rostock - Germany
Tel.: +49 381 6006 5020
maritime.cranes@liebherr.com
www.liebherr.com
www.facebook.com/LiebherrMaritime

LIEBHERR

Prima acquisizione congiunta per Cauvin Metals e banchero costa

Fuselli e Cauvin spiegano le ragioni e le aspettative dell'affare che ha portati loro al controllo della società genovese di trading SAIF

Genova – Dopo essersi imparentate nel 2015, Cauvin Metals e banchero costa finanziaria hanno messo a segno la prima acquisizione congiunta rilevando con quote paritetiche il 70% di SAIF, primario operatore genovese attivo nel trading di coke di petrolio (petcoke), combustibili alternativi e biomasse. Per la holding finanziaria della società di brokeraggio genovese (quest'ultima nei mesi scorsi ha anche aperto a Seoul in Sud Corea la propria decima sede all'estero), si tratta della seconda operazione nel business del trading dopo l'ingresso con il 10% proprio

in Cauvin Metals. Quest'ultima società è attiva nel trading di alluminio primario e di zinco, con un volume di vendita annuale di 100mila tonnellate ed è agente del gruppo Boliden per le vendite di piombo e leghe di piombo per il mercato italiano.

“Per la nostra holding l'ingresso in SAIF, è una ulteriore diversificazione rispetto alle attività finora svolte” spiega il managing director di banchero costa, Francesco Fuselli. Che poi aggiunge: “In questo momento stiamo guardando anche ad altre opportunità; ci concentriamo in particolare su nuovi investimenti che possano essere

redditizi e portare valore al network”.

SAIF opera sul mercato con tre diversi tipi di servizi: supply and trading, logistica e distribuzione e shipping (l'azienda dispone di un reparto dedicato al noleggio delle navi portarinfuse secche necessarie al trasporto dei propri prodotti). Su base annua sono circa un milione le tonnellate di prodotti spedite via mare dall'azienda che ha sede a Genova in Piazza Rossetti e che vede tuttora al vertice dell'operatività i fratelli Tommaso e Francesco Zucchi.

Ernesto Cauvin, presidente del gruppo Vittorio Cauvin, ha commentato quest'ultima operazione spiegando che “la partnership con banchero costa è stata ricercata da noi perché nel processo d'internazionalizzazione della società ci faceva piacere avere affianco un soggetto con grande esperienza di business in giro per il mondo”. A proposito dell'acquisizione di SAIF (il cui restante 30% è oggi controllato da una fiduciaria), l'imprenditore genovese spiega che “Cauvin Metals (che nel 2020 compirà 10 anni) per il gruppo Cauvin è stato un ritorno all'attività di trading e l'operazione su SAIF rappresenta un allargamento strategico del business. L'acquisizione è avvenuta a fronte di un investimento da 4,5 milioni di euro, in parte sotto forma di aumento di capitale e in parte come prestito convertibile. Conoscevamo da tempo il lavoro fatto dai fratelli Zucchi e abbiamo voluto rilevare il ramo d'azienda relativo all'attività di trading del petcoke e delle biomasse”. Alla famiglia Zucchi sono rimaste le attività esterne al trading e non considerate strategiche dai nuovi investitori.

Già nel 2019 sia Cauvin che Fuselli dicono

di aspettarsi da SAIF “risultati positivi, con volumi e risultati in crescita, grazie al lavoro dei fratelli Zucchi e dei loro collaboratori che consente all'azienda di muoversi con grande competenza sul mercato”. A proposito invece del 2018, nei primi nove mesi dopo l'ingresso dei nuovi soci l'azienda appena passata di mano ha fatto registrare “risultati molto positivi con un fatturato di circa 70 milioni di euro, cui vanno aggiunti altri 20 milioni della controllata turca SAIF Enerji Kaynakları Sanayi Ve Ticaret”. Da un punto di vista dei traffici marittimi SAIF acquista petcoke dalle raffinerie prevalentemente degli

Stati Uniti per poi rivenderlo in paesi come Turchia, Egitto, India e Ucraina.

Per quanto riguarda invece il 2018 di Vittorio Cauvin, gruppo attivo in quattro settori d'attività (importazione e distribuzioni fertilizzanti, acciaio, alluminio e trading di non ferrosi e procurement internazionale), il bilancio consolidato del 2018 dovrebbe attestarsi su un fatturato pari a circa 370 milioni di euro, in crescita dai 338 milioni del 2017, grazie in particolare al traino rappresentato dall'andamento dei prezzi dei prodotti e per l'aumento dei volumi venduti.

Nicola Capuzzo



Fuselli, Zucchi e Cauvin

8
Shipyards

18
Docks
up to VLCC

960
employees

1937
ships refitted
in the past
5 years

Rijeka Aerial view

● Ship Division
● Representative Offices

palumbogroup.it / lenac.hr

sales@palumboshipyards.com

De Poli Tankers in trattativa per cedere le sue ultime LPG tanker

In futuro la società guidata da Chiara De Poli si concentrerà solo nel settore delle chimichiere

La società armatoriale olandese De Poli Tankers si appresta a uscire definitivamente dal segmento di mercato del trasporto via mare di gas (LPG) per concentrarsi sui prodotti chimici.

È questa la chiave di lettura delle indiscrezioni di mercato che danno per imminente la cessione da parte della shipping company guidata da Chiara De Poli delle due LPG tanker Marte e Venere, da 6.000 metri cubi di portata e del 2004, il

cui valore di mercato si aggira intorno ai 10 milioni di dollari. “Nessuna vendita al momento è conclusa” ha precisato Giovanni Colotto, managing director per le attività di shipmanagement di De Poli Tankers, ammettendo però che “sono in corso trattative con il gruppo norvegese Bergshav che potrebbero concludersi nel corso delle prossime settimane. La cessione di queste due ultime LPG tanker in flotta segnerà la defini-

tiva uscita dal business del trasporto via mare di gas, un processo iniziato nel 2014 e parallelo alla scelta invece di concentrarsi completamente nel comparto delle chimichiere”. Non a caso le ultime due navi Davide B e Giancarlo D entrate in flotta nel 2016 e costruite presso il cantiere cinese Ningbo Xinle sono chemical tanker da 20.000 tonnellate di portata lorda.

Nicola Capuzzo



BULKER

10/04/2019

Proseguono gli avvicendamenti al vertice di Premuda

Dopo 25 anni esce anche Marco Tassara, mentre il nuovo direttore finanziario è Enrico Barbieri



A pochi mesi di distanza dai primi importanti avvicendamenti al vertice che hanno visto la nomina nel ruolo di amministratore delegato di Marco Fiori e la quasi contestuale uscita di Stefano Rosina (che ha fondato [la società advising Rosina&Partners](#)), Premuda ha perso un altro manager storico. Il direttore generale Marco Tassara, dopo quasi 25 anni di collaborazione, ha lasciato la shipping company genovese per dedicarsi, dopo un iniziale periodo di riposo, ad altre attività. Quali siano queste attività al momento non è dato saperlo ovviamente, anche se le opportunità

probabilmente non gli mancheranno vista l'esperienza nel settore. “Colgo l'occasione per ringraziarvi per le proficue relazioni personali e professionali che ho avuto l'opportunità di sviluppare con tutti voi, nella certezza di poterle mantenere e ulteriormente consolidare in futuro” ha scritto in un messaggio di saluto agli addetti ai lavori.

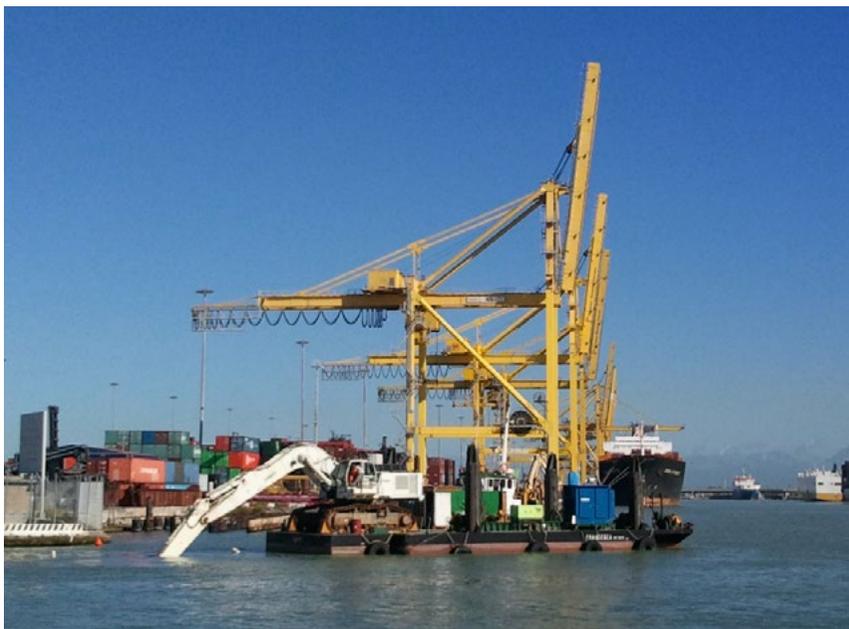
La squadra di Premuda, però, da inizio anno si è anche rafforzata con l'arrivo di Enrico Barbieri che riveste il ruolo di direttore, membro del consiglio d'amministrazione e direttore finanziario della società oggi controllata da Pillarstone

Italy. Dopo una quindicina d'anni d'esperienza nelle società di consulenza e revisione contabile KPMG ed EY, Barbieri è sbarcato in Premuda a fine 2018 inizialmente con il ruolo di chief transformation officer per seguire in prima persona il programma di rilancio della società armatoriale. Nel curriculum di Barbieri spicca la specializzazione in ristrutturazioni finanziari, turnaround, rifinanziamenti di aziende, fusioni e acquisizione di società in difficoltà finanziarie in particolare nel settore dello shipping.

N.C.

TDT si fa carico dell'accessibilità nautica della Darsena Toscana

Per ovviare ai ritardi dell'intervento pubblico sul microtunnel, il terminalista, forse affiancato da Lorenzini, effettuerà il dragaggio della Strettoia del Marzocco di Livorno: lavori entro l'estate



Sono passati quasi esattamente sei anni dalla [pubblicazione](#) del bando per la realizzazione del microtunnel sottomarino (intervento allora da circa 6 milioni di euro) in cui far passar le condutture che limitano fortemente il pescaggio della Strettoia del Marzocco, il canale di accesso alla Darsena Toscana del porto di Livorno.

Le tubature, però, oggi sono ancora lì. Sicché Terminal Darsena Toscana ha deciso di provvedere in proprio ad un intervento di dragaggio complementare, che migliorerà le condizioni di accesso,

in attesa che il sospirato microtunnel apra la Darsena alle portacontainer di dimensioni ancora maggiori: "Visti i ritardi sull'interramento delle condutture, abbiamo valutato di effettuare a nostre spese un intervento di escavo che comincerà a migliorare l'accessibilità complessiva del canale" spiega Marco Mignogna, direttore generale di TDT.

La discriminante di accesso è oggi data dalla larghezza delle navi: "In base alla vigente ordinanza della Capitaneria più cresce minore è il pescaggio disponibile. Con navi più larghe di 40 metri comin-

ciano i problemi, sicché oggi è possibile l'accesso di unità da 9-10mila TEUs ma solo a particolari condizioni di carico. Cosa che ovviamente incide sull'appetibilità della Darsena" aggiunge Mignogna. Da qui la proposta di TDT all'AdSP di sottoscrivere una convenzione che consenta

l'intervento del terminalista, a sue spese: "Chiederemo all'ente una revisione del canone, ma andremo avanti a prescindere, perché l'azionista (la genovese GIP, controllata da Infravia-Infracapital) ritiene l'intervento indispensabile a mantenere e auspicabilmente aumentare gli attuali volumi". Il via libera dell'AdSP dovrebbe secondo il manager essere una formalità: "La settimana prossima dovrebbe iniziare la caratterizzazione e l'appaltatore è già individuato, contiamo di avviare i lavori entro l'estate".

L'intervento, che tecnicamente non dovrebbe presentare difficoltà ("i fanghi

saranno conferiti in una vasca preliminare, analizzati e, salvo sorprese, versati in colmata: ci aspettiamo non ci siano problemi, dato che un recente dragaggio effettuato dall'AdSP nell'area non ha dato risultanze particolari") prevede volumi non enormi (25mila metri cubi di materiali da dragare) e un investimento da 700mila euro: "Ma sarà fondamentale" conclude Mignogna, spiegando come la partecipazione di Lorenzini, l'altro terminalista container affacciato in Darsena Toscana, sia "in discussione ma non ancora definita".

Andrea Moizo

The Association of the cruise ports from the Mediterranean Sea, Adriatic Sea, Black Sea, Red Sea and Near Atlantic.

Working together with our members for a sustainable cruise industry and promoting our region as the **best world wide** cruise destination.

CRUISE THE MED



#PortsTogether

www.medcruise.com | www.medcruise.cn



Le due anime del Governo spingono le pilotine: “macchine avanti tutta! Indietro non si torna”

Alla 72ma assemblea di Fedepiloti il ministro dei trasporti Toninelli (M5S) e il viceministro Rixi (Lega) difendono la posizione dei servizi tecnico nautici, esaltando la categoria dei Piloti del Porto

Dal nostro inviato

Roma - Il Ministro delle Infrastrutture e dei Trasporti, Danilo Toninelli (M5S) arriva alle 10 puntuale - ma non come una disgrazia, perché ben vengano le partecipazioni attive e massicce della politica ai lavori degli operatori! - e dunque si può iniziare in tempo perfetto sulla tabella di marcia serrata che si è data la nuova presidenza della Federazione Italiana Piloti dei Porti.

E di lì a poco fa capolino all'Hotel Plaza di via del Corso anche il ViceMinistro delle Infrastrutture e dei Trasporti, Edoardo Rixi (Lega), che conferma nei fatti quanto aveva anticipato poco prima a *Ship2Shore* sull'aereo Genova-Fiumicino del primo mattino circa la sua intenzione di seguire per intero i lavori della 72a Assemblea Nazionale di Fedepiloti.

Dunque ad ascoltare attentamente la fitta relazione del Presidente, Francesco Bandiera - introdotta dai saluti di presentazione del Direttore, Giacomo Scarpati, che rompe il ghiaccio con tempismo perfetto - vi sono ambedue le controverse anime dell'attuale governo giallo-verde, che sovente si trovano in opposizione e disputa su tanti argomenti dibattuti; per restare al settore del dicastero in oggetto, è scontato citare l'importanza e il valore delle grandi opere ed infrastrutture, che ha diviso e quasi spaccato l'esecutivo guidato da Giuseppe Conte. Ma che invece in tema di servizi tecnico nautici,

ed espressamente riguardo al pilotaggio, sembrano andare d'amore e d'accordo, esprimendo una posizione analoga se non addirittura totalmente condivisa.

Al di là delle posizioni espresse dai politici a quella che non è certo mai stata



Toninelli e Bandiera

una mera assemblea di un'associazione di categoria, ma da sempre resta un momento di incontro fondamentale di una componente vitale dell'operatività quotidiana nei porti, messa a confronto con rappresentanti del cluster marittimo e soprattutto istituzionale, è d'uopo sottolineare che mai come quest'anno la com-

ponente politica sia quasi sempre presente per ascoltare e capire, secondo quelli che dovrebbero essere i paradigmi tradizionali che il ruolo imporrebbe loro: infatti, come prendere decisioni importanti - che possono impattare anche in maniera grave a livello socio-economico sulla nazione - senza avere contezza dei fatti?

Sotto questo profilo l'attuale Governo, spesso criticato, a volte anche per 'partito preso' - e la stessa stampa, anche per ruolo fisiologico, non è mai troppo tenera coi politici - dimostra di esserci coi fatti, quantomeno in ambito trasporti. Sia Ministro che Viceministro, ma anche i Sottosegretari, non fanno mai mancare la loro presenza a giornate di lavoro essenziali come questa, per meglio entrare nel vivo dei problemi di categoria.

E così, nel salone gremito da molti dei 250 piloti attivi in 70 porti italiani - ma c'è pure *Ciro Romano*, pilota campano prestato da decenni alle acque portuali lagunari di Venezia, segretario dell'associazione 'contraltare' *Unionpiloti* - anche da alcuni giovani, ad assicurare nuova linfa ad una professione antica nella storia della marineria, e con la presenza dei rappresentanti di tanti operatori dello shipping e della portualità (mancano tuttavia i vertici assoluti di *Confitarma* e *Federagenti*, rappresentati peraltro da delegati associativi), si parte con in prima fila, separati solo dal corridoio, *Toninelli* e *Rixi*.



Rixi e Messina

A breve distanza c'è anche l'opposizione, rappresentata da *Raffaella Paita*, Capogruppo (PD) della IX Commissione Camera, mentre resta vuota a sorpresa la sedia del Sen. *Gregorio De Falco*, già presente 12 mesi fa a questa stessa assemblea, allora appena eletto nelle liste del M5S, da cui peraltro ha preso le distanze, oggi parte del Gruppo Misto.

Con cronometrica puntualità si susseguono gli interventi degli invitati dei piloti italiani.

Spetta, come da prassi, all'Ammiraglio *Giovanni Pettorino*, Comandante Generale della Capitaneria di Porto, prendere la parola per primo; per non volere essere da meno di *Bandiera*, il leader nazionale della Guardia Costiera parla a braccio, esprimendo il proprio 'sentiment' dal

cuore per ricordare la posizione di garanzia dell'amministrazione marittima (tanto da avere responsabilità penali come se avesse partecipato a commettere il fatto criminoso in fatto di disattenzione nella vigilanza dell'operato altrui).

“Il quadro normativo non va toccato, questo è il primo punto di riferimento. Il nuovo regolamento europeo dà agli stati la possibilità di mantenere i regimi normativi preesistenti; da noi vige da sempre il monopolio per servizi tecnico nautici. Questo regolamento immediatamente applicabile deve trovare nella pubblica amministrazione una risposta immediata con risposte congruenti” chiarisce *Pettorino*. “L'amministrazione marittima è

segue da pag. 12

fondamentale nel nostro paese fin dalla costituzione della marina mercantile nel dopoguerra del secondo conflitto mondiale. La stessa Pubblica Amministrazione ha il compito di rispondere con regole certe sulla base del modello costruito col Codice della Navigazione del 1942, che dimostra di far funzionare perfettamente l'intero impianto, anche se andrebbe considerato un aggiornamento in ordine alle condizioni operative; si consideri come ogni anno vengano effettuate circa 300mila manovre in spazi portuali costruiti 100 anni fa, con navi oggi di stazza multipla di alcune volte a quella originale. In ogni caso, questi spazi sono da conservare, per potere assicurare la sicurezza. E il decisore politico ha bisogno di costruire una strategia forte, e per farlo ha bisogno di avere una forte amministrazione marittima” chiude Pettorino, così ‘rivendicando’ a pieno titolo il contributo della propria categoria.

Quando prende la parola Toninelli, sono subito elogi. “Tra tutte le associazioni di categoria che ho incontrato in questi 10 mesi, mi ha subito favorevolmente impressionato quella dei piloti, cui riconosco lo spirito di appartenenza al corpo e una dedizione spontanea alla causa che dà un valore aggiunto alla professione e al servizio pubblico che viene reso. Condivido anche la sicurezza che richiede l'Ammiraglio, poiché - l'ho sempre detto - senza di essa non vi può essere alcun sviluppo”. Poi il ministro si inerpica sulla geo-politica.

“Dobbiamo fare meglio dei competitori che hanno sfruttato più di noi l'apertura del Canale di Suez (in realtà il raddoppio del 2015, ndr). Non ho bene capito le critiche alla nostra adesione al progetto della Via della Seta? Abbiamo colto un'opportunità, o la cogliamo subito oppure la coglie un altro!” spiega Toninelli agli scettici anti-cinesi.

“La concorrenza tra grandi imprenditori è giusta, ma non deve entrare in competi-



Pettorino

zione con la sicurezza. Non voglio sentire neanche lontanamente parlare di privatizzazione del servizio, voi fate già concorsi pubblici, e questo è una garanzia. Siamo a fianco dei piloti e vi sosterranno, riconoscendo le vostre competenze straordinarie, perché fate primeggiare l'Italia in qualche classifica: la sicurezza nei porti. Dunque state tranquilli, non correte rischi, anzi dovete rafforzare l'organico perché forse non siete sufficienti a coprire tutte le esigenze!” conclude il ministro, tuttavia senza prendere una posizione in merito all'attuazione del regolamento europeo n. 352 del 2017 da poco entrato in vigore. La collocazione di Fedepiloti nell'ampio e variegato alveo di Confcommercio – vi sono, per dire, anche la loro controparte, rappresentata da AssArmatori – viene ‘spiegata’ dal Vicepresidente nonché presidente di Confraspporto, Paolo Uggè.



Uggè

“Rappresentiamo circa 200mila imprese fra trasporti marittimi, cantieristica, turismo, attività di ricerca e pesca, 880mila occupati e un fatturato di 130 miliardi di euro all'anno; questi i numeri dell'economia del mare. Da tempo Confcommercio ha deciso di mettersi a disposizione delle professionalità come quelle dei piloti che la sostengono; come Confederazione stiamo agendo in un'ottica integrata che comprende tutti i vettori, dal mare alla gomma, dal ferro al cielo, ponendo attenzione ai temi della sostenibilità e della sicurezza, ricordando che su quest'ultimo fronte i nostri piloti dei porti non hanno rivali al mondo.

Anche noi ci allineiamo sul tema vitale della sicurezza, senza cui non c'è competitività. Un mercato libero si realizza solo se ci sono regole; senza di esse, c'è il Far West, ove vince il più forte sul più debole, che viene prevaricato.

Dunque saremo al vostro fianco e ci batteremo per creare le condizioni affinché i regolamenti europei non sopprimano le specificità dell'Italia. Siamo convinti che sicurezza e competitività debbano andare di pari passo, e sono certo che i piloti, così come hanno saputo modernizzarsi con l'adozione del nuovo percorso di aggiornamento professionale, sapranno recepire il regolamento europeo del 2017 in materia di trasparenza finanziaria e competitività. I servizi tecnico-nautici dovranno concorrere a segnare un passaggio fondamentale: quello che va dalla portualità nazionale allo sviluppo di un sistema economico competitivo e forte”.

Il vicepresidente di Confcommercio si è rivolto alle istituzioni presenti in sala quando ha ribadito i dubbi sulla recente scelta ‘cinese’. “Non per disfattismo, ma si è visto in giro troppo facile entusiasmo verso un importante partner commerciale che, però, solitamente utilizza questa leva per aumentare il suo grado di controllo geo-politico. Vi chiediamo che la competitività dei porti e dei loro sistemi logistici



Carbone

sia migliorata nell'interesse dell'Italia e dell'Europa, non vogliamo che scali nazionali diventino portatori di interessi di soggetti terzi”.

Sulla questione si è pronunciato anche il Vicepresidente di Assoport, Rodolfo Giampieri.

“Occhio a non aprire breccie protezionistiche nel sistema, ma neanche a dare troppo libero sfogo al mercato” ha detto sinteticamente colui che è anche il presidente dell'Autorità di Sistema Portuale di Ancona, la quale sovrintende pure ai porti dell'Abruzzo di Ortona e Pescara.

Ricordando che proprio il 17 aprile 2018,



Giampieri

in questa medesima location, fece il suo primo intervento pubblico nelle nuove vesti di presidente di Assarmatori – citato anche nella relazione di Bandiera, che ha estrapolato una sua frase ‘forte’ dal contesto di uno speech più ampio pronunciato l'anno scorso in occasione di questa assemblea: “Il diritto dell'autoproduzione trova un suo limite nella sicurezza!” - Stefano Messina ha ammesso di essere fino dall'inizio del proprio mandato uno strenuo sostenitore dell'impianto attuale dei servizi tecnico-nautici. “Stiamo cercando di costruire una ‘politica di sistema’ in Confcommercio, la stessa casa che ci tiene uniti anche se con il giusto e doveroso momento di onesto contraddittorio su argomenti che ci vedono schierati dalle due parti del tavolo”.

Invocato da Fedepiloti a fare un proprio intervento, il Prof. Sergio Maria Carbone, che segue la federazione da tanti anni con un ‘affetto professionale’ che va al di là del rapporto di consulente legale della categoria, ha spiegato con parole semplici i paradigmi della professione.

“Le posizioni sono sempre le stesse, la struttura organizzata deve essere salvaguardata.

I due capisaldi ineludibili del pilotaggio sono l'unitarietà e l'esclusiva del servizio, con una riserva che ormai è stabilita dalla Legge, che dunque non deve essere messa in discussione.

Non si deve aprire alla concorrenza, occorre mantenere un solo erogatore del servizio di pilotaggio.

Non importa quale struttura organizzativa sarà scelta per garantire l'esecuzione del servizio secondo le modalità, direttive e criteri che vengono indicate e stabilite dall'Amministrazione Marittima, alla quale viene collegata, tanto che lo stesso vertice della organizzazione è nominato dal Comandante del Porto.

Bisogna ragionare senza pregiudizio della

segue a pag. 14



Rixi

segue da pag.13

caratterizzazione dell'individualità del servizio da parte del pilota, che resta singolo professionista; insieme ai colleghi, essi costituiscono un'associazione professionale, sebbene con responsabilità individuale e limitata, parametrata secondo livelli di limite introdotte per legge" ha detto l'esimio giurista genovese. "Sono contento di avere ascoltato relazioni importanti, che individuano un percorso comune.

Il discorso dei piloti si estende anche agli altri servizi tecnico nautici; i corrispettivi devono essere pagati dall'utente perché si trova ad avvantaggiarsi dell'accesso e dell'apertura h24 nei porti".

Poi Carbone ha accennato alla questione, spinosa, dell'autoproduzione, che ha avuto di recente un episodio di rigurgito con il ricorso presentato da Caronte & Tourist contro i piloti dello Stretto di Mes-

sina, con uno strascico giudiziale il prossimo 8 maggio al tribunale di Palermo in sede di Consiglio di Giustizia Amministrativa, dopo che il TAR di Catania aveva dato torto alla compagnia di navigazione di Franza e Maticena, la quale poi ha fatto ricorso, ora pendente.

Curiosamente, Caronte & Tourist Isole Minori (ex Siremar), ovvero il ramo cabotaggio del gruppo siculo-calabrese, fa parte di AssArmatori, associata a Confcommercio come Fedepiloti, di cui è controparte nel citato contenzioso.

"Ne parleremo in tribunale, nelle sedi adeguate, ma ravviso forte il rischio di compressione delle esigenze di questo servizio. Gli armatori devono farsi giustamente carico di questi servizi, il modello attuale è quello più efficiente ed economico. L'autoproduzione non deve confondersi con esenzione, sono due istituti

profondamente diversi.

Qualcuno dice che il pilotaggio non serve?

Se questa tesi dovesse essere affermata, dovremmo essere pronti ad affrontare le conseguenze peggiori per la tutela della navigazione nei porti. Il pilotaggio è in realtà un servizio efficiente da salvaguardare, in una forma che è comune a molti porti dell'UE, ma con un sistema tariffario che deve essere aggiornato con principi di trasparenza, chiarezza e proporzionalità, come sancito dalle ultime leggi" ha concluso Carbone, palesemente preoccupato del ricorso sull'autoproduzione, non senza accennare ad un richiamo all'esigenza assoluta dell'unitarietà della rappresentanza nazionale; "la dicotomia tra categorie non fa bene al movimento, ma ormai è una proliferazione comune a tanti operatori del cluster marittimo".

Armandosi di pazienza, Rixi ha colto l'opportunità di sentire tutti i lavori:

"Quale strada prendere al bivio? Andare dietro agli armatori o restare nel passato?" ha chiesto retoricamente il viceministro leghista.

"Sicuramente c'è un'altra strada da fare, ma questo tipo di servizi deve essere regolamentato dalla 'mano pubblica' perché la sicurezza dei nostri scali è preminente rispetto ad altre esigenze.

Oggi dobbiamo avere una visione a 20 anni, preoccuparci degli armatori del 2039. È vero che c'è gigantismo navale, dunque abbiamo bisogno spasmodico di servizi tecnico nautici come sono oggi.

Circa l'autoproduzione, sono scettico perché è evidente che se vogliamo potenziare la capacità dei piloti di assistere gli armatori non possiamo togliere risorse, ma anzi dobbiamo accompagnare la corporazione a restare un'eccellenza a livello europeo. C'è bisogno che i piloti abbiano un collante con l'amministrazione marittima e diano garanzia che i porti siano sicuri, essendo questi degli asset strategici".

Anche Rixi ha affrontato le varie questioni internazionali.

"Il sistema portuale italiano dovrebbe scrivere le regole europee e non subirle! E speriamo che arrivino altre Vie della Seta, opportunità come questa appena giunta sul nostro tavolo. Il Mediterraneo non deve essere un mare chiuso ma aperto, non solo un'area di passaggio ma di approdo per le navi come destinazioni finali. Rendiamoci conto che solo il cluster marittimo italiano può cambiare la storia del Mediterraneo, e renderlo centrale negli interessi della geopolitica glo-

bale, perché paesi come Grecia e Spagna non hanno la nostra stessa forza di azione e dimensione di imprese nel settore" ha chiosato il politico genovese, cui "piace fare tavoli unitari e condivisi; vogliamo investire tutti insieme sul pilotaggio".

Appassionatamente, aggiungiamo noi.

Angelo Scorza



C. Steinweg - GMT



Your partner for all
logistic solutions



**OUR BRANCH - OFFICES
IN ITALY:**
TRIESTE
LEGNORNO
SALERNO
RAVENNA
MONFALCONE

**OUR BRANCH - OFFICES
IN THE MEDITERRANEAN:**
KOPER (SLOVENIA)
RIJEKA (CROATIA)
BEOGRAD (SERBIA)
CASABLANCA (MOROCCO)
ALEXANDRIA (EGYPT)
BAR (MONTENEGRO)

OUR HEAD - OFFICE:
GENOVA - ITALY

THROUGH THE STEINWEG GROUP NETWORK WE OFFER WORLDWIDE LOGISTIC SUPPORT

WWW.ITALY.STEINWEG.COM

Via Scarsellini 119 - I Gemelli - 16149 Genova (GE) Italy - T: +39 010 469761 - F: +39 010 6599204 - E-mail: gmt@gmt-net.it

Ma l'opposizione non indulge sul pilotaggio

Paita (PD) suona la sveglia al ministro Toninelli: "Avete apprezzato l'impianto Delrio, ma ora fate la vostra parte sul regolamento"

Unica voce fuori dal coro – e non poteva essere altrimenti – all'assemblea di Fedepiloti 2019 quella della deputata e capogruppo del PD in commissione Trasporti. "Il sistema è rodato, una certezza per evitare le emergenze e le criticità. Sono molto contenta che questa mattina, anche i rappresentanti dell'attuale governo abbiano dovuto riconoscere l'eccellente lavoro fatto durante i governi Renzi e Gentiloni a tutela e valorizzazione della categoria. Ho apprezzato la vicinanza e l'impegno di Toninelli nell'avvalersi del grande lavoro fatto sui servizi tecnico nautici dalla precedente amministrazione

del dicastero dei trasporti col ministro Delrio, che ha difeso la capitaneria, salvaguardato i servizi tecnico nautici con gli interventi dei senatori Tullo, Filippi e Pagani, assunto il limite di responsabilità, infine varato la riforma portuale" ha esordito, con una dialettica benevola e costruttiva, Raffaella Paita, prima di cambiare tono.

"Dobbiamo avere il coraggio della conferma del modello attuale. È giusto chiedere qualcosa in più, ma senza fare eccessive polemiche; come vuole gestire il ministro la questione del regolamento europeo? Ci aspettiamo un chiarimento serio, e che si continui a lavorare per la nostra economia perché oggi purtroppo siamo fermi al palo; e le opportunità di muovere l'economia italiana inevitabilmente passano per le infrastrutture, che sono da realizzare assolutamente. Bene avere il tema 'laico' della Cina, ma come si può non avere grandi opere come la TAV o lo sportello unico doganale ecc.?"



Toninelli

A margine dell'assemblea, la politica spezzina è stata ancora più incisiva, usando parole dure verso il ministro dei trasporti.

"Toninelli si svegli e proceda all'indicazione dell'autorità di regolazione competente in materia di applicazione del regolamento europeo; doveva già farlo entro il 24 marzo ma ancora non vi sono notizie, ci auguriamo lo faccia rapidamente prima di subire l'umiliazione di un commissariamento da parte della Commissione europea.

Sarebbe grave e paradossale se ciò succedesse perché, sotto la guida autorevole delle capitanerie di porto, i piloti e i servizi tecnico nautici svolgono un ruolo essenziale ed insostituibile per la portualità italiana. Ora ci attende la sfida della applicazione del regolamento europeo che non deve stravolgere l'attuale assetto ma consolidare il rapporto tra armatori e piloti".

A.S.



Paita

Credito d'imposta per investimenti di ricerca e sviluppo 2015-2020 - Legge di Bilancio 2019

Obiettivo dell'azione

Riconoscere alle imprese che investono in attività di R&S, un credito d'imposta per le spese sostenute in eccedenza rispetto alla media degli investimenti in ricerca e sviluppo realizzati nei periodi di imposta 2012-2014. Si può presentare richiesta per l'ottenimento del credito d'imposta per gli anni dal 2015 al 2020.

Investimenti ammissibili

Lavori sperimentali o teorici svolti cd. "ricerca fondamentale"; b. Ricerca pianificata o indagini critiche miranti ad acquisire nuove conoscenze, cd. "ricerca industriale"; c. Acquisizione, combinazione, strutturazione e utilizzo delle conoscenze e capacità esistenti di natura scientifica, tecnologica e commerciale allo scopo di produrre piani, progetti o disegni per prodotti, processi o servizi nuovi, modificati o migliorati, cd. "sviluppo sperimentale"; d. Produzione e collaudo di prodotti, processi e servizi, a condizione che non siano impiegati o trasformati in vista di applicazioni industriali o per finalità commerciali.

Contatti:

Alessandro Pasti Consulting srl con Socio Unico
Via Serviliano Lattuada 27 - 20135 Milano
tel. 347/1517802

mail: studiopastiandpartners@gmail.com
www.alessandropasti.com

Dal 2001 operiamo nel supporto finanziario alle imprese per l'individuazione delle soluzioni di copertura finanziaria più idonee ai loro progetti di sviluppo ed investimento.



PASTI&PARTNERS CONSULTING

Genova / Lugano / Londra

Chi sono i piloti nel 2019, tra i problemi del presente, con un piede nel passato e lo sguardo nel futuro

Il presidente di Fedepiloti Bandiera, un anno dopo la nomina, affronta a muso duro criticità e 'nemici' del servizio di pilotaggio, alle prese con tante sfide

Dal nostro inviato

Roma – Da molti è stata definita una tra le più riuscite delle assemblee nazionali nella storia (lunga 72 anni), di Fedepiloti, quella appena conclusa a Roma, alla 'stessa spiaggia, stesso mare' dell'Hotel Plaza, ormai da molti anni usuale teatro della convention nazionale dei piloti italiani.

Merito anche del coraggioso, ed a tratti persino veemente, discorso del Presidente di Fedepiloti, Francesco Bandiera, insediato esattamente da un anno, con una nomina, invero abbastanza inaspet-

tata giunta al termine dell'assemblea del 17 aprile 2018.

Sotto questa luce, anche il 'ribaltamento' nell'orientamento della scenografia allestita nel salone del blasonato albergo di Via del Corso è apparsa quasi simbolica del nuovo corso che i vertici della federazione di una delle tre categorie dei servizi tecnico nautici hanno voluto perseguire; da una relazione accurata ma sempre istituzionale e su toni piuttosto diplomatici come era stata quella del precedente 'timone' associativo, in linea con la tradizione precedente e allineata ad altre categorie, si è dunque passati ad

una relazione più acra e sanguigna, scritta con passione e declamata con un' enfasi convinta e convincente da parte del suo estensore.

Da bravo nativo della Sardegna (è originario dell'isola della Maddalena ed opera professionalmente come pilota del porto di Olbia), Bandiera ha infatti voluto affrontare a muso duro le diverse criticità che affliggono oggi il servizio di pilotaggio, alle prese con tante sfide, di cui alcune realmente delicate; e, nel suo ben meditato discorso, non ha lesinato parole anche abbastanza aspre, seppure sempre nei toni della dialettica costrut-



Bandiera



tiva, indirizzate ad alcune 'controparti' della corporazione.

Gettando il cuore oltre l'ostacolo, il presidente ha illustrato alcuni dati salienti.

"Il costo medio del pilotaggio in Italia è inferiore a quello generale all'estero. Nel nostro paese vengono effettuate oltre 1.000 manovre pro capite all'anno, contro una media di 500 in Europa, dunque abbiamo la maggiore produttività continentale. Siamo un'eccellenza professionale a basso costo per l'utenza e a nessun costo per la amministrazione; ma comunque ci adegueremo se l'amministrazione marittima dovesse cambiare il sistema" ha esordito Bandiera nel suo intervento accorato, fatto col cuore e con la passione che fanno trasparire sentimenti genuini tipici dell'uomo di grande temperamento, dietro ai modi pacati e formali.

Ma qual è il presente, e soprattutto il futuro, della categoria, anello cardine nel contesto della 'blue economy' e delle

evoluzioni strutturali e tecnologiche previste ed attese, con uno sguardo al passato per non perdere di vista i valori e la tradizione di una professione del mare tra le più delicate?

Nella relazione del presidente di Fedepiloti si evidenziano alcune note salienti.

"Rendiamoci conto della difficoltà del momento: un rampante liberalismo economico, la logica a volte spietata del lucro imprenditoriale, mette a repentaglio i valori di base della professione, che offre un alto livello di operatività (tre numeri, che non sono da giocare al lotto, la dicono tutta sulla 'disponibilità': 24-7-365), anche calandosi dagli elicotteri, se del caso in emergenza; e che garantisce sempre la sicurezza, sotto lo stretto coordinamento dell'Autorità Marittima. Questo è il valore aggiunto della professione di Pilota da sempre, che in Italia

segue da pag. 16

assurge a livelli da primato mondiale, come già certificato nel 2017 da una classifica specializzata”.

È una professione portatrice di interesse generale a tutela della collettività e che si regge su di un impianto economico sostenuto da chi usufruisce del servizio stesso in un determinato porto, dove lo Stato è unico controllore e diretto beneficiario, ma senza essere gravato dell'investimento della struttura organizzativa di tale servizio, a carico dei piloti stessi.

“Giusta e sacrosanta l'attenzione al profitto”, afferma Bandiera. “L'armatore investe ingenti somme prendendo grandi rischi imprenditoriali, e i piloti lo sanno e lo riconoscono. Il pilota quando sale a bordo ha un duplice obiettivo: la tutela degli interessi legittimi dell'armatore, la tutela dell'interesse generale dello Stato attraverso la salvaguardia della vita umana, dei beni e dell'ambiente”.

Dal combinato disposto di tali due interessi in maniera equilibrata nasce il senso della professione e il valore aggiunto che essa dà alla navigazione.

“Per ciò i piloti dicono ‘No’ all'autoproduzione dei servizi, che trova un limite naturale nel rispetto della massima sicurezza dei porti e delle acque portuali.

I piloti sono professionisti prestati al servizio pubblico; si sottopongono di buon grado agli obblighi legislativi e alle direttive dell'Autorità Marittima, ma chiedono di potere lavorare sereni, in piena

forza fisica e mentale, dunque di potere operare svincolati dall'influenza del libero mercato e dalla spietata legge della domanda ed offerta, senza che ciò possa considerarsi posizione di retroguardia”.

Da poche settimane è entrato in vigore il regolamento del 2017, con le conseguenze ben note in ordine alla sua applicazione; ma già oggi il modello organizzativo adottato in Italia è anche un esempio per l'Europa, dunque in caso perché cambiare?

Nella relazione di Bandiera, non si tace di un paio di noi, cui occorre rimediare prontamente: le tariffe sono ferme al 2012, andrebbero aggiornate perché il naviglio è molto cambiato; e il limite di età per accedere alla professione, che dovrebbe essere riportato a valori di garanzia della sicurezza di cui sopra più volte accennato.

Nel finale, non è *in cauda venenum*, al contrario *dulcis in fundo*.

“I piloti non sono usi pronunciare alcun ‘No’ a priori, ma anzi sono disponibili a rivedere eventualmente certe posizioni però su un presupposto imprescindibile: partire dal ‘punto 0’ rappresentato dalle leggi e regolamenti oggi esistenti, per - se possibile - migliorare i valori del pilotaggio italiano”.

Questa la parola chiave della giornata, valori, i piloti sono qui per dare un valore ai valori.

Angelo Scorza

ASSOCIAZIONI

Nuovi vicepresidenti e advisory body per Fedespediti

Silvia Moretto ha ufficializzato la squadra di governo che la affiancherà durante il suo prossimo mandato

A due mesi di distanza dalla sua elezione a presidente, Silvia Moretto ha completato la squadra di governo di Fedespediti.

Durante la riunione del Consiglio Direttivo della Federazione nazionale degli spedizionieri che si è tenuta martedì 9 aprile, sono infatti stati nominati quattro vicepresidenti: Domenico de Crescenzo di Napoli (coordinatore di Confetra Mezzogiorno) con delega a Customs e Rapporti con l'Agenzia delle Dogane e dei Monopoli, Alessandro Pitto di Genova (presidente di Spediporto), con delega a IT & Digital Innovation, Andrea Scarpa di Venezia (Presidente di ASSOSPED) con delega allo Shipping e e Betty Schiavoni di Milano (presidente di ALSEA) con delega all'ascolto dei territori.

Su proposta della presidente Moretto, inoltre, sono stati costituiti otto Advisory Body (ex sezioni di Fedespediti) che avranno il compito di approfondire nei prossimi tre anni ambiti e tematiche che hanno maggior impatto sull'attività e sul futuro sviluppo delle imprese di spedizioni internazionali. Il Legal advisor body avrà come presidente Ciro Spinelli, il Road, Rail & Multimodal sarà presieduto da Manuel Scortegagna, il Customs advisory body da Domenico de Crescenzo, il Tax da Giancarlo Saglimbeni, il Maritime da Andrea Scarpa, il Labour Relations da Laura Poti, l'IT & Digital Innovation da Alessandro Pitto, il Training and Development da Guglielmo Davide Tassone.

In ogni Advisory Body è presente almeno un giovane spedizioniere under



35, componente del gruppo Fedespediti Giovani, che l'8 aprile si è riunito per la prima volta a Milano e che conta oltre 40 adesioni da tutta Italia. “Lo scopo del progetto è quello di creare un gruppo di lavoro di giovani professionisti che porti idee nuove all'interno della Federazione (a partire dal lavoro degli Advisory Body) e un modo nuovo e innovativo di raccontare la categoria delle imprese di spedizioni internazionali” spiega la federazione nazionale degli spedizionieri, che inoltre ha comunicato la costituzione in via permanente della Sezione FIS - Spedizionieri Industriali. Il presidente di Fedespediti, Silvia Moretto, ha commentato queste nomine dicendo: “La mia squadra sta prendendo forma: una squadra forte e numerosa,

con un ampio spettro di competenze, che entra oggi in campo per vincere e affrontare le sfide che attendono la nostra categoria. Digitalizzazione, mutamenti del mercato, nuovi player internazionali non potranno togliere valore e centralità alle imprese di spedizioni internazionali all'interno della supply chain. Tuttavia - prosegue Moretto - è necessario guidare le nostre imprese nel processo di evoluzione della nostra professione, partendo dall'analisi di dati e trend, dall'acquisizione di nuove competenze e dal raccontare la nostra categoria in modo innovativo e attuale, quale partner strategico e punto di contatto tra il modo dell'impresa e il modo del trasporto e della logistica”.

N.C.



TRIESTE MARINE TERMINAL

OUR NETWORK YOUR SUCCESS

www.trieste-marine-terminal.com

Hupac si prende l'interporto CIM di Novara

Agli svizzeri il pacchetto della Regione Piemonte, che permetterà di raggiungere la maggioranza assoluta

Combiconnect, newco creata *ad hoc* dall'operatore intermodale svizzero Hupac, si è aggiudicata la gara per CIM, società di gestione del Centro Interportuale merci di Novara, per 17,5 milioni. Lo ha reso noto Finpiemonte Partecipazioni, la finanziaria regionale che ha gestito il bando. [La base d'asta era di 17,4 milioni](#), utili ad acquisire le partecipazioni azionarie detenute da Finpiemonte Partecipazioni (30,06%) e SITO (13,80%). Assolte le verifiche formali, attualmente in corso, le due società Finpiemonte Partecipazioni e SITO procederanno nei prossimi giorni con l'aggiudicazione definitiva e la cessione del pacchetto azionario a Combiconnect. Resta invece a maggioranza pubblica la stessa

Sito, che gestisce l'interporto di Orbasano: la Regione Piemonte ha deciso di rinviare la vendita della sua partecipazione in attesa di capire se si farà il TAV Torino Lione.

Con l'acquisizione Hupac, già azionista di CIM e principale operatore intermodale su di esso operante, arriverà a detenere il 47,5% del capitale. Ma potrà esercitare un diritto d'opzione sulle quote di Provincia (2,65%) e Comune (16,88%), oggetto al momento di perizia giudiziaria e destinate alla cessione.

Probabile che la società elvetica, da subito data fra i probabili acquirenti per il suo ruolo di cliente principale di CIM e per la complementarietà della struttura col

proprio terminal di Busto Arsizio - Gallarate, decida di avvalersi dell'opzione, dal momento che comunque, essendo Comune e Provincia titolari di un diritto di recesso, le loro quote dovrebbero in mancanza di acquirenti essere rilevate da CIM.

Con le ulteriori azioni, inoltre, Hupac andrebbe in maggioranza assoluta, cosa che ne rafforzerebbe la posizione non solo nei confronti dell'altro socio forte, la SATAP del gruppo Gavio (24,31%), ma anche di Mercitalia. La società del gruppo FS è un piccolo azionista (che in cda porta però l'ad Marco Gosso) di CIM, ma detiene la maggioranza assoluta di Eurogateway, che si occupa dell'handling sia nel terminal dell'Interporto che in quello limitrofo, di proprietà FS, del Boschetto.

I rapporti fra Hupac e Mercitalia sono di lunga durata (dall'ex Cemat al progetto Teralp, in corso) e ufficialmente buoni. Tanto che si pensava che l'offerta sarebbe stata presentata congiuntamente, con conferimento di Boschetto. Invece Hupac ha agito in solitudine e non è detto non voglia mettersi a vento, anche in vista della scadenza dell'incarico di Gosso e della relativa incertezza sul prosieguo del rapporto novarese, reso particolarmente delicato appunto dalle questioni Eurogateway e Boschetto (su cui peraltro CIM ha un'opzione d'acquisto in scadenza).

Di sicuro gli svizzeri sono stati gli unici a presentare un'offerta, mentre l'interesse manifestato dalla stessa Mercitalia, da VTE e dal fondo F2I (e forse da altri) in fase di gara non si è tradotto in una proposta d'acquisto, probabilmente in relazione anche alla diffusa convinzione che il prezzo, contenente un 25% di premio sul valore peritato, non avrebbe richiamato offerte.

A.M.



TRIBUNALE DI VENEZIA FALLIMENTO COSTA PETROLI S.R.L. (N. 161/2015)

*** § ***

GIUDICE DELEGATO: DOTT.SSA DANIELA BRUNI
CURATORE: DOTT. ANDREA MARTIN

AVVISO DI VENDITA A PROCEDURA COMPETITIVA SEMPLIFICATA - QUARTO ESPERIMENTO -

Il Curatore Dott. Andrea Martin, in esecuzione del progetto di liquidazione approvato dal Giudice Delegato, intende procedere alla vendita della seguente nave minore del tipo "bettolina per trasporto carburanti" facente parte dell'attivo fallimentare, corrispondente alla seguente descrizione:

Motocisterna denominata "S. LUCIA" iscritta al n. **CI 2947** del Registro Navi Minori e Galleggianti della Capitaneria di Porto di Chioggia, **T.S.L. 47,96**.

L'individuazione del compratore avverrà alle seguenti condizioni e modalità come indicate nell'ordinanza di vendita del G.D. del Tribunale di Venezia Dott.ssa Gabriella Zanon:

La selezione dell'acquirente e l'eventuale gara sono fissate per il giorno **6 maggio 2019 ad ore 12** presso lo studio del Curatore sito in Venezia Mestre, Via Rosa 9, al prezzo base di **€ 50.000 (cinquantamila Euro)**, così ribassato del 40,74% rispetto al prezzo di € 84.375 proposto in occasione del precedente esperimento di gara, con termine per la presentazione delle **offerte** in busta chiusa entro le **ore 12.00 del giorno 3 maggio 2019** presso lo studio del legale della procedura avvocato Cristiano Alessandri in Venezia, San Marco 3727/A, Calle della Mandola.

Il prezzo sopra indicato deve intendersi al netto di IVA qualora dovuta a termini di legge.

Le offerte dovranno essere presentate in busta chiusa con la sola indicazione esterna "Fallimento Costa Petroli S.r.l. - Vendita 06/05/2019" e corredate da un deposito cauzionale d'importo pari al 10% dell'offerta sotto forma di assegno circolare non trasferibile intestato a "Fallimento Costa Petroli S.r.l.". In caso di più offerte si procederà immediatamente ad una gara, assumendo come prezzo base quello dell'offerta più alta e con aumenti in misura minima non inferiore ad Euro 5.000,00.

La vendita della bettolina avverrà alle condizioni "come sta e giace", attualmente ormeggiata presso la Cantieri Navali Chioggia S.r.l., loc. Val da Rio, Chioggia, espressamente esclusa qualsiasi garanzia per vizi ed evizione, con facoltà per i concorrenti di prendere visione della perizia di stima richiedendone copia al seguente indirizzo di posta elettronica: guido@ssmsrl.it.

Il saldo del prezzo da parte del Compratore Selezionato, oltre ad IVA se dovuta a termini di legge e al netto del deposito già versato, dovrà essere effettuato entro 45 (quarantacinque) giorni dalla data di designazione, mediante assegno circolare intestato "Fallimento Costa Petroli S.r.l." da far pervenire al Curatore entro il suddetto termine, oppure mediante bonifico sul conto corrente della procedura IT 41 V 02008 02009 000104790475, con valuta entro il medesimo termine.

Con il versamento del saldo, il Compratore Selezionato indicherà al Curatore un notaio di sua scelta, all'interno del distretto notarile di Venezia, per la stipulazione del contratto di vendita.

In caso di mancato pagamento del saldo da parte del Compratore Selezionato, costui decadrà da ogni diritto senza necessità di comunicazione o messa in mora ed il deposito cauzionale verrà incamerato dal Curatore a titolo di penale, salvo l'eventuale maggior danno.

L'Interporto di Rivalta conquista Bricofer

Il colosso del 'fai da te' ha insediato le proprietà attività logistiche su oltre 20.000 mq di magazzini

L'Interporto di Rivalta Scrivia cresce ancora nel business del 'fai da te' con la conquista di un gruppo importante come Bricofer che ha portato in Basso Piemonte la logistica delle merci per il mercato del Nord Italia.

A rivelarlo è Valentina Popaiz, key account manager della struttura controllata dal gruppo belga Katoen Natie, che in una nota spiega: "Parte della merce del marchio italiano e delle sue società collegate, destinata ai negozi del nord, è stoccata a Rivalta Scrivia, dove ha sede Katoen Natie, il 3PL (la terza parte logistica) specializzata nel DIY. Il progetto è di quelli complessi e ambiziosi, in puro

stile **Bricofer**: iniziato con l'occupazione di una intera cella che raddoppierà nei prossimi mesi 9. Stiamo parlando di decine di migliaia di metri quadrati". Per maggiore precisione dovrebbero essere circa 20.000 i metri quadrati in questione. "La scelta del partner logistico è stata frutto di attenta analisi di operazioni e **distribuzione**" ha proseguito la manager di Interporto Rivalta Scrivia. "Il management **Bricofer** ha preso in considerazione sia necessità di flessibilità in termini di operatori e spazi di magazzino, sia la competenza verticale di chi, da decine di anni, si occupa di logistica DIY e Home Improvement non solo in Italia, ma nel

mondo".

La merce che arriva a Rivalta in container via mare in particolare dall'Estremo Oriente attraverso i porti di Genova e Civitavecchia, raggiungerà i magazzini piemontesi via strada e ripartirà verso i punti vendita del Settentrione. "Il sistema WMS sarà quello collaudato e performante di Bricofer, integrato in parte con quello di Katoen Natie al fine di minimizzare il rischio di **comunicazione** e comunque in continuo dialogo con l'altra piattaforma logistica Bricofer che si trova vicino a Roma" spiegano ancora dall'interporto. Valentina Popaiz ha concluso commentando che "lavorare con il management



Bricofer è stato veramente interessante e istruttivo a tutti i livelli. Dall'idea di aprire un magazzino al nord, alla stesura del contratto: succede sempre più spesso di trovare clienti ben preparati sui temi e con le idee chiare, ma raramente pronti

ad ascoltare e a valutare anche proposte alternative, quando si presentano. Riuscire a parlare di produttività, modalità di picking&packing, tempistiche e metodi su grandi quantità e spazi, non è banale".

Nicola Capuzzo

Conclusa l'OPA di CMA CGM su Ceva

Il liner francese, che ha ora in mano il 97,89% delle azioni della società svizzera, creerà a Marsiglia un centro direzionale che ospiterà il management dell'operatore logistico

Si è chiusa l'OPA di CMA CGM su Ceva Logistics. Alla conclusione della finestra per lo scambio delle azioni, il liner francese ha confermato di detenere il 97,89% dell'azienda logistica svizzera. L'operazione arriverà però alla sua conclusione formale il prossimo 16 aprile, quando gli scambi saranno ufficializzati.

Il gruppo marittimo guidato da Rodolphe

Saadé ha confermato in una nota l'intenzione, già annunciata, di procedere al delisting di Ceva Logistics dal Six Stock Exchange e ha spiegato che l'integrazione tra le due società passerà anche per l'avvio di un centro operativo destinato a ospitare il management di Ceva a Marsiglia (dove CMA CGM ha il suo quartier generale) nel quale lavoreranno 200 persone tra dirigenti

che saranno trasferiti e nuovi assunti.

In una delle recenti comunicazioni ufficiali, CMA CGM aveva anche anticipato che nel corso del prossimo Annual General Meeting, fissato per il 29 aprile, Rodolphe Saadé, presidente e CEO di CMA CGM, verrà eletto chairman del board di Ceva.

L'aggregazione delle attività dell'operatore svizzero in quelle di CMA CGM rafforzerà



la posizione di quest'ultimo gruppo come leader mondiale dei trasporti marittimi e della logistica, portandolo, si legge in una

nota ufficiale, a essere presente in 160 paesi, ad avere un volume d'affari di oltre 30 miliardi di dollari e circa 110.000 addetti.

Pacchetto Mobilità, la parola al nuovo Parlamento Europeo

L'ultima pronuncia di questa legislatura rende ottimisti sindacati e imprese italiani sull'esito della riforma delle regole comunitarie sull'autotrasporto

Giovedì il Parlamento Europeo ha chiuso la prima lettura e approvato le modifiche al Pacchetto Mobilità da cui si dovrebbe ripartire per negoziare con il Consiglio la revisione delle norme sul distacco dei conducenti, sui periodi di riposo dei medesimi, su una migliore applicazione delle norme in materia di cabotaggio e sulle società fittizie ("letterbox"). La prassi, quando come nel caso di specie si terranno le elezioni europee, è che il nuovo Parlamento riparta dal testo approvato dai colleghi, anche se in realtà nessuna norma lo preveda e i nuovi europarlamentari possano teoricamente rimettere in discussione il testo.

Di seguito quanto approvato dal Parlamento.

In merito al contrasto delle pratiche illegali nei trasporti internazionali il Parlamento intende sostituire l'attuale limite che si applica al numero complessivo delle operazioni di cabotaggio con un limite temporale di 3 giorni e introdurre la registrazione dei passaggi di frontiera tramite i tachigrafi. Dovrebbe inoltre essere previsto un 'periodo di riposo' per i veicoli di 60 ore, da trascorrere nel paese d'origine prima di poter dirigersi verso un altro cabotaggio, per evitare il cosiddetto cabotaggio sistematico.

Per combattere l'uso delle società fittizie le imprese di trasporto dovrebbero avere la parte sostanziale delle proprie attività nello Stato membro in cui sono registrate. Poiché sempre più operatori utilizzano veicoli commerciali leggeri per fornire servizi di trasporto, i deputati vogliono

che queste regole si applichino anche a tali operatori.

Le norme comunitarie sul distacco dei lavoratori, poi, dovrebbero applicarsi anche ai lavoratori distaccati nel settore dei trasporti, per evitare il peso burocratico causato dai diversi approcci nazionali e garantire un'equa remunerazione dei conducenti. In pratica, i deputati chiedono che le norme esistenti sul distacco

I deputati hanno infine proposto modifiche per garantire migliori condizioni di riposo per i conducenti. Le imprese dovranno organizzare i loro orari in modo che i conducenti possano tornare a casa a intervalli regolari (almeno ogni 4 settimane). Il periodo di riposo obbligatorio alla fine della settimana non dovrebbe essere speso nella cabina del camion, aggiungono i deputati.

Soddisfazione è stata espressa in Italia dal sindacato e dalle associazioni di categoria.

"Gli europarlamentari hanno approvato una versione migliorata del pacchetto mobilità che recepisce gran parte delle nostre richieste, il testo non contiene più il peggioramento dei tempi di guida e di riposo contro cui abbiamo [combattuto](#) nei mesi scorsi assieme a ETF, la Federazione europea dei lavoratori dei trasporti a cui siamo affiliati. Rimangono quindi vigenti le vecchie norme sia per gli autisti di

camion che per quelli di autobus a lunga percorrenza. Saranno invece introdotti limiti più stringenti per il cabotaggio più difficile fare dumping" ha commentato Maurizio Diamante, segretario nazionale della Fit-Cisl, cui hanno fatto eco Claudio Tarlazzi e Marco Odone, segretari generale e nazionale di Uiltrasporti: "Apprezziamo anche il divieto di retribuire gli autisti in base ai tempi e alle distanze percorse, con cui si intende mettere fine ad una pratica utilizzata da molte aziende, anche italiane, che maschera una retribuzione a cottimo, con grave rischio della sicurezza stradale". "Dal voto in prima lettura emerge una

posizione determinata sui temi cruciali dell'autotrasporto, che prevede anche l'anticipo dell'entrata in vigore del tachigrafo intelligente. Il voto di oggi, anche se frutto di mediazioni, è una risposta positiva alle molte richieste avanzate da Confrasperto-

Confcommercio. Se è presto per cantare vittoria, si tratta di un importante passo in avanti per fornire strumenti indispensabili a un corretto funzionamento dell'autotrasporto" ha commentato sul fronte datoriale Paolo Ugge.

INTERMODALE

12/04/2019

Trieste aggancia l'Austria con EVO

Alpe Adria annuncia il nuovo servizio intermodale ai terminal di Vienna Sud, Linz e Wolfurt insieme a RCA e TO Delta



Da martedì scorso il nuovo servizio intermodale EVO collega direttamente Trieste ai terminal austriaci di Wien South, Linz e Wolfurt.

"Il dispiegamento di questi nuovi servizi è conforme alla strategia implementata insieme a RCA e TO Delta per continuare ad ampliare e migliorare la già esistente rete intermodale Trieste-Austria, coi servizi Martina (verso Salisburgo) e Julia, aumentando ulteriormente il numero di treni diretti da/per i principali terminal austriaci avviati dal porto di Trieste" spiega una nota di Alpe Adria, - partecipata in egual misura da Autorità di

Sistema Portuale di Trieste, Friulia S.p.A. (finanziaria della Regione Friuli Venezia Giulia) e Mercitalia Rail S.r.l. (Gruppo Ferrovie dello Stato) - società MTO che organizza e gestisce servizi di trasporto intermodale e combinato delle merci unitizzate.

Associata a U.I.R.R., il pool degli operatori europei della logistica con sede a Bruxelles, Alpe Adria è impegnata nello sviluppo delle relazioni nazionali e internazionali dei tre porti della Regione Friuli Venezia Giulia (Trieste, Monfalcone e Porto Nogaro) e degli altri centri intermodali della piattaforma logistica regionale.



TRILO+ : tripla offerta intermodale fra Trieste e Novara

Alpe Adria e DFDS offrono un innovativo servizio per il trasporto di unità di carico diverse e puntano a nuovi settori di mercato

Un innovativo collegamento intermodale, [annunciato lo scorso autunno](#), è stato avviato fra Trieste, Brescia e Novara grazie alla collaborazione fra l'operatore Alpe Adria e la compagnia DFDS. Il servizio è denominato TRILO+, perché propone una tripla tipologia di offerta in un solo treno con carri standard intermodali: containers deep-sea, semirimorchi (anche non gruabili) e unità di carico continentali

e short-sea, e veicoli stradali. Questo è reso possibile grazie all'impiego di due sistemi per il carico sui carri tasca tipo T3000e di semirimorchi non gruabili. Il [primo è il NiKraSa](#), progettato da TXLogistik (Gruppo Mercitalia) qualche anno fa e messo in commercio anche per altri operatori a fine 2018. Il secondo è il roadrailLink r2L [progettato dalla tedesca Vegatrans](#), utilizzabile anche per il tra-

sporto di veicoli industriali. Il treno si compone di due parti, che a Trieste fanno capo a due diversi terminali marittimi: una nel terminal TMT dedicata ai container oceanici, l'altra nel terminal Samer Ro-Ro dedicata al traffico continentale e short-sea dalla Turchia, utilizzando NiKraSa e r2L.

A Novara viene ricevuto nel terminal CIM, dove è stata installata una pedana per il



Il piazzale CIM di Novara, ormai dedicato ai semirimorchi, con la piattaforma NiKraSa e qualche semirimorchio non gruabile



Semirimorchio ARCESE non gruabile sulla pedana sollevabile NiKraSa al CIM di Novara

carico dei semirimorchi sul 'cestello' sollevabile del sistema NiKraSa.

Hanno fatto così la loro comparsa nel terminal per la prima volta anche alcuni semitrailers non-gruabili, in particolare di Arcese che ha sostenuto per sua parte la nascita di questo servizio.

Il treno circola 6 giorni alla settimana con transit-time A-B, e sono previste in alcune giornate soste operative al terminal di Brescia per sole unità di carico gruabili. Essendo caricati con semirimorchi non codificati e altri carichi, i convogli viaggiano in regime di Trasporto Eccezionale; anche se percorrendo linee con profilo P400 non hanno effettivi problemi.

La flessibilità dell'offerta verso differenti tipologie di carico, inusuale per treni

'intermodali', permette di estendere il mercato di interesse verso più settori, agevolando il raggiungimento della massa critica e della redditività del servizio.

Il treno è commercializzato da Alpe Adria con la partecipazione di DFDS che occupa in modo stabile un certo numero di slot e mette a disposizione gli apparati NiKraSa e r2L sui quali ha investito risorse nell'ambito del suo programma di sviluppare nuove opportunità per il trasporto ferroviario, e che sta già utilizzando su diverse relazioni da Trieste verso Gent (Belgio) e Bettembourg (Lussemburgo). Ora per la prima volta vengono impiegati in un collegamento nazionale in Italia e proprio sul trascurato asse Est-Ovest.

Fulvio Quattrocolo



Soluzioni

software

shipping

per lo

omnia
informatica

www.omnainformatica.it

L'Esercito sceglie Interporto Servizi Cargo

L'operatore campano batte Mercitalia e s'aggiudica l'appalto per il trasporto ferroviario delle forze armate da 23,5 milioni di euro (potenziali) in un triennio



I viaggi dell'Esercito Italiano su rotaia saranno appannaggio di Interporto Servizi Cargo.

L'azienda campana, infatti, si è aggiudicata il relativo bando ("Servizio di trasporto/spedizione su ferrovia, in ambito nazionale ed internazionale, di materiali e mezzi delle Forze Armate con servizi/prestazioni accessorie per l'anno 2019") del Ministero della Difesa, uno dei 5 (gli altri riguardano i settori navale, ordinario, aereo cargo e aereo passeggeri) predisposti per soddisfare l'esigenza logistica di trasporti/spedizioni delle Forze Armate.

Interporto Servizi Cargo ha superato l'offerta dell'altro concorrente ammasso,

Mercitalia, offrendo un ribasso del 37,3% sul prezzo a base di gara, che era di 8,19 milioni di euro (IVA compresa) per il 2019. Il bando prevede però la possibilità di ricorrere alla ripetizione dell'appalto nel 2020 e 2021, ad un prezzo già stabilito di 16,78 milioni di euro (IVA inclusa), giacché si prevede per l'anno prossimo un'esigenza annua superiore (8,59 milioni di euro).

Inoltre, si legge nella documentazione di gara, "l'importo complessivo potrà essere elevato sino ad € 37.455.000,00 (IVA inclusa), in caso di eventuali atti aggiuntivi, nei limiti del 50% del valore del contratto (ex art.106 del D.lgs. n.50/2016)

dovuti ad imprevedibili ed ulteriori esigenze collegate alle "missioni fuori area". Questi i servizi che Interporto Servizi Cargo dovrà prestare in ambito nazionale ed internazionale: "Trasporti ferroviari a treno completo; trasporti ferroviari con terminalizzazioni, a mezzo dei quali viene assicurata la presa/resa dei materiali presso gli enti mittenti/destinatari con l'impiego di carrelli stradali che consentono di coprire i segmenti stradali dagli Enti al terminale ferroviario abilitato e idoneo alle operazioni di carico/scarico e viceversa; trasporti ferroviari implicanti l'attraversamento dello stretto di Messina; servizio sostitutivo mediante il quale viene assicurata la presa/resa di materiali e mezzi presso gli enti mittenti/destinatari, nell'ipotesi di indisponibilità della traccia ferroviaria per sovraccarico linee e/o esigenza di una particolare tipologia di materiale rotabile non disponibile con le tempistiche richieste dal Committente; trasporti intermodali mediante navette composte da collegamenti primari effettuati via treno e diramazioni secondarie di afflusso e deflusso agli hb; trasporti intermodali di piccole partite effettuati via treno e strada; prestazioni accessorie e complementari ai servizi sopracitati, consistenti nell'eventuale ricorso all'impiego di mezzi di sollevamento, movimentazione, manovalanza ordinaria e specializzata, equipaggiamenti/attrezzature concernenti l'imballaggio, ed il condizionamento del carico, in movimentazioni interno stazioni ferroviarie e trasporto per invio del materiale carrabile a bonifica/manutenzione".

A.M.

superereco
TANKERS
MANAGEMENT

A century of tradition in shipping
is a safe starting point for our distinction

2, Iassonos Street, Piraeus 185 37 Greece, Phone: +(30) 210 4284107-112

“L'ACB sulle grandi opere? Ve lo spiego io!”

Al Propeller Club di Milano incontro sulle infrastrutture; Vettosi (VSL) rielabora le teorie No TAV e Si TAV, con nuove assunzioni di ipotesi che modificano le conclusioni di Ponti

Una integrale rivisitazione delle ormai ‘famigerate’ analisi ACB è stata illustrata al Propeller Club Port of Milan, durante una riunione organizzata dal presidente Riccardo Fuochi sul tema della TAV.

Intervenendo nel panel di serata, Fabrizio Vettosi, Managing Director VSL Venice Shipping and Logistics S.p.A., ha riportato quanto da lui studiato ed approfondito sull'argomento di stretta attualità, non prima di essersi confrontato con due interlocutori considerati abbastanza ‘eruditi’

sul tema, quali Mino Giachino e Oliviero Baccelli.

“In sostanza, di TAV si parla molto con tono propagandistico: se sei Si TAV, sei ‘normale’; se sei No TAV ti trattano più o meno come un extra-parlamentare di Lotta Continua degli anni ‘70” è l'assunto iniziale dell'eccellente manager, che ha preferito, con il consueto pragmatismo, partire dai numeri più che dalle chiacchiere e vanità.

“In sintesi, prima di contestare il Prof.

Ponti, ho provato a rielaborare l'ACB inserendo le mie *assumption* nel modello. Ad esempio, ho usato dati di sviluppo del traffico merci basati su un'ottica prospettica anziché in retrospettiva, come invece aveva fatto Ponti. Il mio modello si basa, infatti, su 4 pilastri di crescita del traffico: a) crescita organica *stand alone* (2,5%), b) cattura di traffico ferroviario dall'asse centrale (Svizzera), c) cattura di parte del traffico O/D ad est-ovest-est dell'Italia (e che passa attualmente al di sopra delle



Fabrizio Vettosi

sembra il minimo per tale tipo di *asset*, visto che la prima ferrovia italiana Napoli-Portici fu inaugurata nel 1839 e funziona ancora. Da questa semplice rimodulazione, ed applicando i medesimi criteri dell'ACB, ho recuperato circa 1,6 miliardi di euro di valore. Ma se applichiamo le mie ipotesi di *base* e *best case*,

arriviamo a considerazioni positive sulla fattibilità dell'infrastruttura” conclude Vettosi.

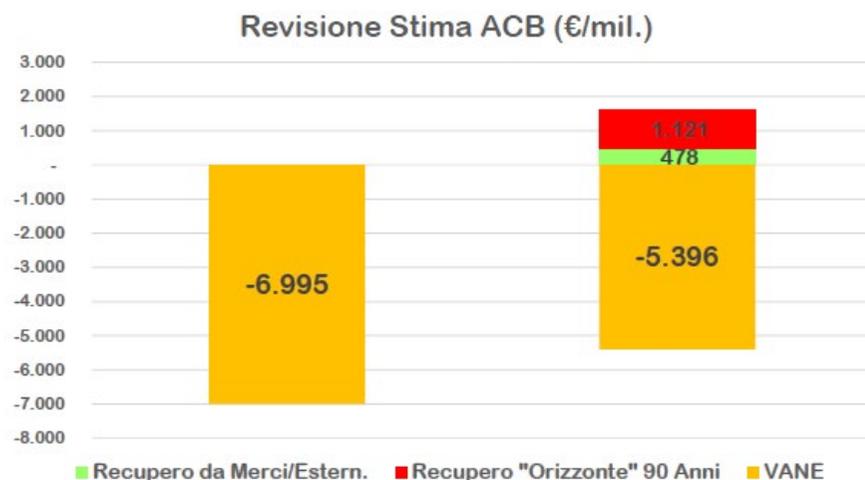
Alpi via strada), d) cattura di traffico ferroviario che attualmente esce su strada (es. via-Ventimiglia) e cattura del traffico che va dall'Italia e verso l'Italia su gomma in o da Paesi del quadrante Nord-Occidentale Europeo, esclusa la Francia” spiega Vettosi a *Ship2Shore*.

“A mio avviso, bastano queste considerazioni per assicurare una crescita dello *shift* modale ben superiore alle previsioni sviluppate dal Gruppo Ponti, il quale ha operato su basi esclusivamente ‘ragionieristiche’, con crescite del traffico merci ferroviario del tutto isolate dalla realtà prospettica, e non calate in un contesto di infrastrutturazione dell'intero corridoio Mediterraneo”.

In pratica, sostiene Vettosi, il Prof. Ponti non ha fatto altro che proiettare ‘ragionieristicamente’ le crescite del passato, adottando criteri di prudenza che però potrebbero rivelarsi non coerenti con gli sviluppi futuri ed in *itinere*. “A ciò aggiungo che non si è tenuto minimamente conto che l'ulteriore miglioramento infrastrutturale (come si auspica) dei porti di Genova e Trieste (anche in funzione BRI) dovrebbe ulteriormente favorire lo *shift* modale” prosegue l'esperto analista di shipping.

“In sintesi, il mio *worst case scenario* è ben più consistente del *best case scenario* prospettato da Ponti. Ho poi inserito nel modello un'altra modifica, allungando a 90 anni la vita utile dell'infrastruttura; mi

Rivisitazione del Modello.



-Forse più opportuno adottare *assumption* che tengano conto del "Futuro" più che del "Passato Remoto"

STUDIO

TCL

TAX CONSULTING LEGAL

PKF

Tax and Corporate Advisory

M&A - Corporate Finance

Multifamily office & Wealth advisory

Tax services, accounting & payrolls

Shipping & Logistics Specialists

GENOVA - MILANO

studiotcl@tclsquare.com

www.studiotcl.com

www.pkf.com

In lieve calo la soddisfazione della clientela del trasporto container

L'indagine 2019 di Drewry ed ESC affronta uno dei temi al centro del dibattito sul rinnovo della Block Exemption Regulation per alleanze tra liner companies, concentrandosi sulla questione della trasparenza di prezzi e di sovrapprezzi

Nel 2018 la soddisfazione di importatori, esportatori e spedizionieri relativamente ai servizi di trasporto via mare di container è calata leggermente rispetto all'anno prima. Ad affermarlo è la ricerca annuale sul tema condotta da Drewry in collaborazione con ESC (European Shippers Council), l'associazione che rappresenta a livello europeo i caricatori, la quale ha rilevato per lo scorso anno un 'gradimento' complessivo medio pari a 3,1 punti (in una scala da 1 a 5), ovvero 0,1 in meno rispetto al 2017.

Nel dettaglio l'analisi, redatta sulla base di interviste a 238 soggetti (224 caricatori e 14 tra spedizionieri e NVOCC) ha riscontrato scarsa soddisfazione degli utenti relativamente ad aspetti come *transit time*, affidabilità e sovrapprezzi (tra 2,8 e 3), mentre l'apprezzamento più alto si è raggiunto su parametri come la stabilità finanziaria del carrier e l'accuratezza della documentazione fornita (tra 3,2 e 4). In generale, rileva Drewry, la maggior parte delle valutazioni si è distribuita su valori 'medi', con quote minoritarie di clienti che hanno apprezzato molto (6%) o molto poco (4%) un parametro.

Quanto al confronto con il 2017, gli intervistati hanno rilevato un calo della varietà di operatori e di servizi disponibili, mentre ritengono in miglioramento la sostenibilità ambientale dei servizi e la stabilità finanziaria degli operatori.

L'analisi dei dati potrebbe terminare qui,

ma è la stessa Drewry a rilevare che la portata del report si spinge oltre quella della semplice indagine di customer satisfaction.

Come noto, il livello di qualità riscontrato dalla clientela dei servizi di trasporto via mare di container è uno dei temi che al centro del dibattito sulla possibile proroga alla Block Exemption Regulation, l'esen-



zione alla normativa antitrust standard che l'Unione Europea concede alle alleanze tra operatori del settore. Il tema è tanto rilevante che i risultati delle precedenti (2018 e 2017) indagini di customer satisfaction annuali di Drewry ed ESC sono finiti nei report redatti dall'ITF (OCSE) sulla BER, utilizzati per tracciare un quadro della soddisfazione della clientela, in particolare europea. Ma sono stati anche uno dei principali bersagli delle critiche mosse dal WSC allo stesso report dell'OCSE, per alcune carenze metodologiche: gli anali-

sti, anche questa volta, non hanno infatti fornito raggugli rispetto alle modalità di campionamento utilizzate per la selezione degli intervistati.

Con questi limiti, l'indagine ha comunque una sua rilevanza perché i suoi risultati cercano di inserirsi nell'attuale dibattito, per volere dei suoi stessi autori, che non mancano infatti di sottolineare come questi vadano a "rafforzare l'opinione già espressa dall'ESC", e cioè che vi sia necessità di maggior trasparenza da parte dei liner in particolare rispetto a temi come livelli di servizio, performance, miglioramento del mercato, struttura dei prezzi. Proprio su quest'ultimo aspetto si concentrano i rilievi di Drewry ed ESC. Secondo gli analisti, "è evidente che la trasparenza di prezzi e sovrapprezzi sia diventata un tema chiave per i caricatori e gli spedizionieri, in particolare quelle di medie dimensioni" ha commentato Philip

Damas, responsabile della logistics practice di Drewry, per il quale il confronto sul tema, anche per via della prossima entrata in vigore del sulphur cap, continuerà per tutto il 2019. Una maggiore soddisfazione da parte della clientela, è la conclusione dell'indagine, si potrà avere se i liner sapranno essere più trasparenti rispetto alle matrici e alle formule di calcolo dei BAF (Bunker Adjustment Factors) in modo da garantire maggior prevedibilità e una visibilità di più lungo periodo.

F.M.

Il porto di Cagliari entra nel network short-sea di Unimed Feeder Services

Il vettore marittimo ha ridisegnato la rotazione dei servizi che scalano diversi porti italiani nel Tirreno



A pochi giorni di distanza dall'[annunciato addio di Hapag Lloyd](#), il porto di Cagliari rientra nel circuito del trasporto marittimo di container seppure da una porta secondaria.

La compagnia di navigazione Unimed Feeder Services, parte del gruppo Unifeeder, ha infatti reso noto di aver ridisegnato la rotazione del proprio servizio di linea ribattezzato New Tyrrhenian che mette in contatto gli scali di Sicilia, Sardegna, Toscana, Campania e Liguria.

Secondo quanto si apprende da Dynaliners, nelle prossime settimane prenderà il largo un collegamento con frequenza settimanale operato con le due piccole navi portacontainer K-River e Star Comet da 700 TEU che effettueranno la seguente

rotazione: Livorno (Terminal Darsena Toscana), Genova (SECH e VTE), Catania (EST Terminal), Cagliari (CICT), Livorno, Genova (Genoa Port Terminal, SECH e VTE), Napoli (Terminal Flavio Gioia) e nuovamente Livorno (TDT).

Per evitare sovrapposizione Unimed Feeder Services modificherà anche il suo servizio Malta/Tirreno servito con due navi da 1.000 TEU che metteranno in contatto l'isola al centro del Mediterraneo solo con il Centro e Sud Italia, mentre sarà escluso il porto di Genova. In questo caso la nuova rotazione sarà dunque: Malta (Malta Freeport Terminal), Catania (EST Terminal), Salerno (Salerno Container Terminal), Napoli, Livorno e di nuovo Malta.

N.C.

Patto a tre tra le associazioni globali degli armatori

ICS sigla un memorandum con i colleghi asiatici (ASA) ed europei (ECSA) per rimarcare la necessità di un approccio congiunto e non regionale alle questioni di settore



Si stringono i legami tra le tre principali associazioni di rappresentanza degli armatori a livello globale. ICS (International Chamber of Shipping), ASA (Asian Shipowners' Association) ed ECSA (European Community Shipowners' Associations), che insieme 'pesano' per il 90% della flotta mercantile mondiale e raccolgono circa 50 associazioni nazionali, hanno siglato a Singapore un Memorandum of Understanding che ha tra i suoi obiettivi sia quello di esaltare il proprio ruolo di rappresentanti del settore, sia quello di opporsi a eventuali iniziative nazionali o regionali che ostacolano l'efficienza degli scambi marittimi mondiali.

“Quello dello shipping è un settore globale e richiede regole globali” ha ribadito Esben Poullson, presidente di ICS. Dal canto suo Bhumindr Harinsuit, presidente di ASA, ha sottolineato come sia fondamentale per lo shipping asiatico, che controlla una fetta crescente della flotta mondiale, essere adeguatamente rappresentato, e che gli operatori esterni all'area siano informati pun-

tualmente sulle eventuali iniziative locali che influenzino le loro attività. Le dichiarazioni di Panagiotis Laskaridis, presidente di ECSA, si sono invece naturalmente concentrate sulle politiche regolatorie dell'UE. Nel [Memorandum](#) ICS, ASA ed ECSA sottolineano la necessità di rafforzare la loro collaborazione incoraggiando l'introduzione degli standard più elevati in materia di sicurezza, di trasparenza e di leale competizione, offrendo il proprio supporto a organismi come IMO e ILO. Per rafforzare la collaborazione è previsto che le associazioni condividano le informazioni su iniziative o normative che possano condizionare le attività delle colleghe, che dei rappresentanti di ognuna partecipino alle Assemblee Generali Annuali delle altre, che le stesse associazioni si impegnino a scambiarsi opinioni rispetto ai relativi documenti ufficiali quando questi sono ancora in bozza, e che laddove possibile producano position papers congiunti, in modo da sottoporre a governi e organismi regolatori un punto di vista comune.

HANDLING

Trieste Marine Terminal ha investito 4,5 milioni di euro sul piazzale

Il presidente Zerbini ha confermato l'acquisto da CVS Ferrari di 10 nuovi reach stacker appena consegnati ed entrati in funzione

Il terminal container del porto di Trieste, dopo un 2018 in crescita, ha iniziato l'anno corrente con una nuova tornata di investimenti per dotare il piazzale di macchine di sollevamento moderne e maggiormente performanti. Più nel dettaglio il Trieste Marine Terminal, società controllata pariteticamente dal gruppo MSC e da TO Delta, ha appena finalizzato l'acquisto di 11 nuovi reach stacker destinati al Molo VII dello scalo.

La notizia è stata rivelata dal produttore CVS Ferrari e confermata dal presidente del Trieste Marine Terminal, Fabrizio Zerbini, che ha spiegato: “L'investimento complessivo è stato di circa 4,5 milioni di euro e la fornitura si è conclusa nei giorni scorsi con l'ultima consegna di 11 nuovi reach stacker acquistati da parte di Trieste Marine Terminal. In questo modo è stato rinnovato il parco mezzi che, oltre alle 11 macchine nuove, dispone oggi di altri 7 reach stacker di ultima generazione. In un contesto di investimenti, la spesa affrontata servirà a incrementare ulteriormente la produttività delle operazioni del terminal, ad aumentare l'affidabilità e la sicurezza degli equipment e a fornire agli operatori alla guida condizioni di migliore confort ergonomico”. Con circa 626mila TEU movimentati e una crescita vicina al 15% rispetto all'anno precedente, Trieste Marine Terminal ha stabilito a fine 2018 il proprio migliore risultato annuale di



sempre nella movimentazione di container al Molo VII. “Il ruolo consolidato di gateway verso il centro ed Est Europa e la crescita della capacità ferroviaria e del numero dei treni effettuati, sono le ragioni

principali del record citato” ha proseguito Zerbini, che poi ha aggiunto: “Nello sviluppo a breve termine, TMT si propone di operare navi sempre più grandi (oggi arrivano già su base settimanale le navi portacontainer da 14.000 TEU) ma anche di incrementare l'importante ruolo di porta da e verso il Mediterraneo con un ampliamento dei servizi intra-Med esercitati dalle

diverse compagnie di navigazione”.

Un record storico nel 2018 il Trieste Marine Terminal lo ha raggiunto anche nel traffico intermodale in partenza e in arrivo dal Molo VII del porto con più di 3.200 treni operati e una crescita dei volumi ferroviari del 49,75% a fine del 2018 rispetto all'anno precedente. “Alla base di questo risultato la fortissima crescita nell'Europa Centrale e Orientale, dove Austria, Slovacchia, Repubblica Ceca, Germania e soprattutto Ungheria guidano lo sviluppo con incrementi dal 70% al 130%” ha specificato infine Zerbini.

Spedizioni delle merci per l'oil & gas in quota rosa

Rita Pellegrino guida Nord Est Group, specialista del settore energetico, che coglie regolarmente la vetrina biennale di OMC Ravenna per mettere in mostra i propri *atout*

Ravenna – La vetrina del settore oil & gas di Ravenna è considerato l'evento fieristico clou, cui l'impresa non manca mai di presenziare nella sua regolarità biennale. Anche per l'edizione 2019, Nord Est Group è scesa in forze dal natio Friuli Venezia Giulia alla Romagna per partecipare alla fiera

OMC, con un proprio stand ben visibile nel bel mezzo del padiglione principale, il Pala De Andrè dove erano concentrate le maggiori società e gruppi impegnati nell'attività di estrazione, trasporto e logistica delle fonti energetiche tradizionali. Pur non essendo associata al ROCA, il

cluster dei subcontraenti dell'indotto di Ravenna, tale posizione baricentrica è un lusso che si permette con piacere la società fondata dalla famiglia Pellegrino a Casarsa della Delizia, nella provincia di Pordenone parecchi decenni fa, e che gli organizzatori le concedono, fors'anche come atto di implicita



Rita Pellegrino

‘cavalleria’ da gentiluomini.

E sì, perché la compagine friulana, nella sua moderna connotazione datata 1994, è guidata dalla battaglia titolare e presidente Rita Pellegrino, e si distingue nel cluster energetico in esposizione alla fiera ravennate per una ‘quota rosa’ decisamente elevata.

Peraltro senza nulla cedere alla sua innata femminilità, l'imprenditrice del profondo Nord Est italiano mostra un fiero piglio manageriale, tanto che lo slogan preferito aziendale suona come ‘Nati per il successo’. “OMC è l'unica kermesse in cui esponiamo, ormai dal 2013” conferma Pellegrino, la quale da un quarto di secolo guida insieme al fratello l'azienda ‘versione 2.0’, ovvero la naturale evoluzione verso le spedizioni organizzate e specializzate di quella ditta di auto-trasporto costituita in precedenza dal padre Pietro, che aveva avviato un trade commerciale con la Russia.

“Abbiamo messo a frutto l'esperienza, come ‘conoscenza del paese’, accumulata dal nostro genitore, quando è ‘esplosa’ l'industria oli & gas, con le imprese italiane che si sono trovate un fertile mercato nell'Est Europa e dell'ex Unione Sovietica. Dalle prime spedizioni internazionali ci siamo rapidamente espansi fino a presidiare con regolarità aree cruciali per questo business come la Russia e il Kazakistan, e quindi creandoci una specializzazione in paesi del blocco CSI (Ucraina, Armenia, Azerbaijan, Georgia, Tajikistan, Uzbekistan), Medio Oriente (Iraq,

Iran, Arabia Saudita e UAE), Africa e USA. E dopo i primi positivi approcci, ora siamo coinvolti pienamente nel settore, svolgendo spedizioni per tutte le modalità e, potenzialmente, in tutto il mondo, senza limiti di confini e merceologie”.

La bionda ‘business woman’, che coniuga la giusta grinta ed aggressività imprenditoriale ad un tocco di spontanea civetteria che non guasta mai, specie in un mondo tipicamente maschile e maschilista come quello dei trasporti e dell'energia, ha individuato attualmente come area core quella del Kashagan, dove per estrarre i prodotti fossili dal sottosuolo sommerso sono adottate tecnologie e impianti specializzati che vedono il Made in Italy primeggiare come fornitore.

A questo mercato si rivolgono i servizi di spedizione di Nord Est Group, che annovera tra i clienti principali aziende ‘di grido’ quali Bonatti, Rosetti Marino, ENI, Tecnimont, IWC Schaffhausen, Renco, Salini Impregilo, Astaldi, tanto per fare alcuni nomi fra i più vistosi.

“In Kazakistan abbiamo anche costituito una filiale al 100% di nostra proprietà ad Atirau” spiega Pellegrino, il cui gruppo ha un organico complessivo di 15 addetti – con nuove assunzioni previste alle porte – che seguono un'attività di project cargo quantificabile in oltre 2mila spedizioni all'anno.

“I clienti sono al 80% italiani. Lavoriamo molto con compagnie di navigazione di linea quali MSC e Messina, imbarcando i pezzi da spedire presso porti come Genova, Livorno, Marghera”.

L'imprenditrice ricorda gli esordi della propria carriera 35 anni fa presso un'altra ditta privata, prima di costituire coi familiari la propria attività. “Come donna mi sentivo una mosca bianca, non ero presa in seria considerazione; poi col tempo le cose sono cambiate, e ora decisamente non mi sento più in posizione svantaggiata. Adesso amo questa professione alla follia, non la lascerei per nulla al mondo” conclude Pellegrino, che segue l'operativo anche all'estero e dunque viaggia molto, ed in azienda ha due figli giovani.

Angelo Scorza

Navi e porti 'ammarrano' presso la fiera dell'accessoristica nautica e dei materiali compositi, pronti a ritornare l'anno prossimo

Autostrade del Mare, filiera portuale e logistica sono stati tra gli 'ospiti' desiderati al 17° Seatec di Carrara, con la benedizione del Governo

Dal nostro inviato

Marina di Carrara – Non sono solo i numeri a dare ragione agli organizzatori di IMM-CarraraFiere per questa edizione 2019, parzialmente rinnovata, soprattutto in alcuni contenuti, del 17° Seatec e dell'11° Compotec: 328 marchi presenti distribuiti su 10.000 mq. di superficie espositiva, dei quali 110 provenienti da tutta Europa e da Giappone, Nuova Zelanda, Gran Bretagna e America, e i rappresentanti dei maggiori cantieri nautici in visita presso la rassegna carrarese, che conferma la propria tenuta nello scacchiere degli eventi di settore puntando su incontri B2B di livello e su un'offerta formativa di alta quota, nell'ambito della innovativa formula della 'Seatec Academy'.

La quantità, infatti, vale poco senza la qualità, come sa bene il Presidente di IMM-CarraraFiere Fabio Felici, il quale – con la decisiva 'complicità' di una marketing manager roduta da anni di esperienza alla Fiera di Genova, che risponde al nome di Laura Malavolta - ha 'ingaggiato' attori non 'core-business' della fiera dell'accessoristica nautica e dei materiali compositi, seppure primari nelle rispettive nicchie di mercato dello shipping cluster, per portare alla fiera toscana temi inediti, ma certamente non slegati dal contesto di una kermesse incentrata su un settore che vive sul mare.

E così nel ricchissimo cartellone congressuale hanno fatto la loro comparsa nella giornata di venerdì, per una chiusura in tono davvero maggiore, due convegni di

grande calibro, con protagonisti stakeholders del settore marittimo e portuale: come a dire che navi e porti, seppure 'ospiti' (ma desiderati) hanno trovato una loro legittima collocazione, forse per la prima volta, dove solitamente si trovano barche e marina, ma senza soffiare l'ormeggio a nessuno, anzi; l'esito positivo dei due convegni (è da migliorare il battage promozionale per catturare l'audience) ha già indotto l'organizzazione a valutare un 'bis' per il 2020.

“La genesi di una Fiera è lunga e complessa. Dietro ai tre giorni di manifestazione c'è il lavoro di tutto l'anno del nostro ufficio commerciale e del team comunicazione e marketing; quest'anno abbiamo lavorato su nuovi contenuti con particolare attenzione ai temi di maggior interesse per il settore anche dal punto di vista della convegnistica. Abbiamo investito, sia economicamente sia professionalmente, invitando con la collaborazione di ICE Agenzia 100 delegati di altissimo valore qualitativo per offrire ai nostri espositori incontri bilaterali perfettamente ottimizzati. Il nostro è e resta l'unico evento B2B del settore in Italia e vogliamo lavorare sempre più in questa direzione, facendo in modo che le aziende partecipanti trovino a Seatec e a Compotec le migliori opportunità di fare business. Siamo soddisfatti di questa edizione e da qui ripartiremo con sempre maggiore entusiasmo per dare alle aziende del comparto una prossima edizione sempre più orientata alla qualità e valorizzazione degli incontri professionali confermando la vocazione tecnica



Inaugurazione Seatec 2019

di Seatec” ha chiosato Felici, il quale ha seguito col massimo interesse ambedue i convegni di tenore 'marittimo'. Gli eventi hanno evidenziato una visitazione professionale di elevata qualità e in linea con quella dell'edizione precedente; in uno scenario macro economico e fieristico di indubbia complessità, segnato sia dagli anni di crisi del comparto nautico – solo di recente avviatosi alla risalita grazie all'export – sia dalla comparsa di eventi espositivi concorrenti, l'appuntamento carrarese conferma stabilmente il proprio appeal di hub tecnico altamente specializzato, luogo di incontro professionale tra domanda e offerta per gli esperti dei rispettivi settori,

attestando anche quest'anno la propria tenuta e portata malgrado la congiuntura problematica e in un costruttivo sforzo di adeguamento del format alle diverse esigenze del mercato.

La consolidata collaborazione pluriennale con ICE Istituto per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane, ha trovato un rafforzamento con la partecipazione di una nutrita delegazione di un centinaio di professionisti selezionati in 25 Paesi strategici che registrano interessanti prospettive in termini di potenziale domanda di tecnologia



segue da pag.27

‘Made in Italy’: Croazia, Danimarca, Emirati Arabi Uniti, Egitto, Estonia, Finlandia, Francia, Germania, Iran, Lettonia, Lituania, Marocco, Norvegia, Olanda, Polonia, Russia, Slovenia, Spagna, Svezia, Tunisia, Turchia, Ucraina, Regno Unito, Ungheria, USA, tutti paesi attivamente impegnati nella costruzione di imbarcazioni e di yacht e nell’applicazione di materiali compositi in vari settori

Oltre al già collaudato workshop B2B, i pilastri portanti dell’edizione 2019 sono stati l’attenzione per la cultura tecnica e il consolidamento delle relazioni con le principali associazioni e organizzazioni di categoria dei rispettivi settori, oltreché con enti e aziende di primo livello coinvolti a diverso titolo nei processi industriali attivi nei campi di riferimento: aspetti che hanno trovato piena realizzazione nell’offerta formativa altamente qualificante della Academy, centro di formazione dedicato all’aggiornamento professionale del settore che attraverso convegni, seminari e

tavole rotonde ha fatto il punto su una ampia e diversificata gamma di tematiche connesse all’economia del mare e dei porti, all’economia circolare e del riciclo, alla conservazione dell’ambiente, alla ricerca sui materiali più innovativi, ma anche sul sistema portuale turistico e sulla situazione del refit nautico nel Mediterraneo.

Decisive anche le sinergie messe in campo per coinvolgere nel programma della Academy le massime autorità e i più accreditati esperti di settore, a partire dalle Università che hanno dipartimenti e scuole attinenti all’ingegneria navale e nautica, all’architettura navale e alla ricerca nel settore dei compositi, come Genova, Trieste, Napoli e La Spezia.

Un’altra importante sinergia con The Italian Sea Group ha permesso di avere in fiera un cantiere prestigioso che ha dato appuntamento ai propri fornitori all’interno dell’esclusiva Vip Lounge di Seatec, e che ha sostenuto l’evento con un party esclusivo presso il proprio quartier gene-



rale a poche centinaia di metri dal quartiere fieristico.

Anche il RINA ha dato il proprio sostanziale contributo organizzando il convegno “Nuove frontiere per la riduzione delle emissioni”, che ha esaminato le soluzioni attualmente allo studio per abbattere le emissioni dei grandi motori marini, proponendo e illustrando una serie di soluzioni applicate dai cantieri Tankoa, Benetti e Sanlorenzo (interventivi direttamente portando all’attenzione del pubblico presente le proprie case histories) ed evidenziando come le soluzioni al problema non siamo dietro l’angolo ma, al contrario, richiedono notevoli investimenti anche dei produttori di motori come Volvo, MAN, MTU e Caterpillar, che hanno qui presentato le loro soluzioni studiate in-house.

Nelle parole di Lorenzo Pollicardo, [Technical & Environmental Director di SYBass](#), l’Associazione internazionale che raggruppa i maggiori costruttori di Superyacht, collaboratore all’organizzazione dell’evento, la soddisfazione per la generale volontà di realizzare una manifestazione sempre più centrata sulle richieste

degli operatori, un momento d’incontro importante per professionisti italiani e stranieri perché, al di là delle ‘montagne russe’ vissute dal mercato e dall’evento stesso, Seatec resta un evento molto importante sia per i suoi contenuti che per i suoi espositori, e ben si incastona nel tessuto socio-economico locale.

La nautica italiana, con un valore della produzione di 1,7 miliardi di Euro, rappresenta il 10% del mercato mondiale di nuove imbarcazioni da diporto; l’Italia è il secondo Paese produttore al mondo dopo gli Stati Uniti, mentre per la cantieristica dei grandi yacht è leader assoluta.

Nella classifica dei primi 20 costruttori al mondo per barche sopra i 24 metri, i primi tre marchi anche quest’anno sono italiani (Azimut/Benetti, FerrettiGroup e Sanlorenzo); una leadership risultato di un gioco di squadra. La grande cantieristica risulta infatti affiancata da tutta la filiera di supporto alla realizzazione di barche e yacht, un comparto che trova nel nostro Paese realtà produttive di eccellenza in grado non solo di supportare il cantiere nella costruzione, ma spesso di proporsi con

soluzioni progettuali innovative.

E Carrara non a caso è sita nel cuore del distretto italiano che esprime la maggior concentrazione di nautica, con il 17,6% delle 2.773 piccole medie imprese italiane del settore, vale a dire 488 aziende che occupano quasi 2.000 addetti e generano ricavi pari al 21,7% del settore.

“Non è facile mantenere vive fiere come queste anno dopo anno, soprattutto se legate ad un settore che in questi anni ha vissuto scissioni e la nascita di tanti piccoli eventi. Sarebbe opportuno che si sviluppasse percorsi di sinergia moderati dalle istituzioni, il cui ruolo dovrebbe essere quello di tutela e di guida. Nonostante gli ‘attacchi’, la nostra organizzazione riesce a confermare la portata degli eventi, una portata mantenuta costantemente anche in questi anni difficili e controversi per il settore, con uno sforzo di adeguamento del format alle diverse esigenze del mercato” ha affermato Felici.

Un panel di relatori internazionali ha contraddistinto l’atteso convegno dedicato alle tendenze nel settore del refit, organizzato in collaborazione con la nota testata olandese specializzata Super Yacht Times (SYT): Franc Jansen del team di gestione degli yacht JMS Yachting, Andrea Carlevaris di ACP Surveyors, Stephen Hills di Pendennis Shipyard, Alberto Perrone Da Zara di Lürssen, Pierre-François Lepoutre di Monaco Marine e Stewart Parvin del new comer Cantiere Rossini.

Il fondatore di SYT, Merijn de Waard, analizzando il mercato attuale ha spiegato che oggi sono in attività circa 5.000 yacht sopra i 30 metri: negli ultimi due anni il dato relativo alle nuove vendite di yacht è di 180-190 nuove vendite all’anno, con una lunghezza media di 45,10 metri e un peso di 709 tonnellate lorde. Negli ultimi due anni il team SYT ha monitorato il mercato del refitting di yacht oltre 40 metri, effettuando 1.254 visite per analizzare 816



segue a pag.29

segue da pag.28

diversi yacht in 100 diversi cantieri.

Tutti i panelists hanno concordato sull'opportunità di pianificare in anticipo il rimessaggio.

Riflettori puntati anche sul mondo del design nautico: il convegno organizzato dalla rivista Barche alla presenza di primari yacht designer italiani - Brunello Acampora, Fulvio De Simoni, Alberto Mancini, Giovanni Ceccarelli, Sergio Cutolo, Roberto Piatti, Vasco Buonpensiere, Lamberto Tacoli - ha analizzato l'evoluzione dello yacht design nell'ultimo decennio attraverso la voce diretta di progettisti e di esponenti della cantieristica con cui i progettisti lavorano, in un serrato confronto tra idee, visioni e complessità realizzative, in un mercato in continuo mutamento.

Fra i relatori della Academy anche il Vice-ministro delle Infrastrutture e dei Trasporti Edoardo Rixi, intervenuto al convegno su "La filiera logistico-portuale, portualità e logistica quali fattori di successo per lo sviluppo del paese", organizzato da IGB Srl, portando la voce del governo e del suo ministero nella complessa relazione della

portualità italiana dell'Alto Tirreno, sia in relazione ai flussi commerciali presenti e futuri, sia nella competizione con gli altri porti del Mediterraneo e delle infrastrutture necessarie a mantenere alta la competitività dei porti nazionali.

Hanno preso parte al convegno Carla Roncallo, Presidente AdSP Mar Ligure Orientale (La Spezia-Marina di Carrara); Antonella Querci, Direzione sviluppo, programmi europei e innovazione AdSP Mar Tirreno Settentrionale (Livorno-Piombino-Elba); Andrea Gentile, Presidente di Assologistica; Ammiraglio Giuseppe Tarzia, Direttore Marittimo e Comandante della Capitaneria di Porto di Livorno; Giancarlo Laguzzi, Presidente Fercargo; Nereo Marcucci, Presidente Confetra; Gian Enzo Duci, Presidente Federagenti, Daniele Testi, Direttore marketing Contship Italia; Olimpia Ferrara, SRM, James Pigani, Gruppo Gavio, Marco Toccafondi, manager RFI, con moderatore d'eccezione Lorenzo Forcieri, Presidente del Distretto Ligure delle Tecnologie Marine e già presidente dell'Autorità Por-



tuale di La Spezia, oltre che ex Senatore della Repubblica, il quale ha evidenziato come, nonostante le grandi discussioni sul tema e le aspettative degli ultimi tre anni, non c'è stato il rilancio auspicato rispetto ai provvedimenti di legge intrapresi. Per Forcieri il Governo deve limitarsi ad attribuire le destinazioni finanziarie, lasciando autonomi i soggetti destinatari degli investimenti.

Ma Carla Roncallo, intervenuta anche in rappresentanza di Assoporti, in parziale disaccordo con Forcieri, ha espresso la propria visione ed esperienza rispetto agli effetti della riforma Delrio sui porti di La Spezia e Marina di Carrara, cresciuti grazie alla positiva sinergia creatasi e grazie al fatto che movimentano traffici diversi, che quindi risultano complementari. In sintesi, si dimostra che la concorrenza fa bene; l'altro aspetto su cui si sta lavorando è il project financing.

La discussione è proseguita con la presentazione di analisi, con focus sulla necessità di migliorare la rete ferroviaria e far dialogare porti e logistica, perché in Italia solo i porti di La Spezia e Trieste sono dotati di infrastrutture ferroviarie adatte; sulla necessità di aumentare i volumi ferroviari

anche potenziando il coordinamento fra le reti europee e di rimodulare il gigantismo navale attraverso la costruzione di nuovi nodi strutturali importanti quali il Terzo Valico. Ferrovie e gomma devono essere complementari ed è necessario recuperare nuove quote di mercato per fare i volumi

Fra i temi affrontati anche la delicatezza

del rapporto con la Cina, che mostra molto interesse per le nostre infrastrutture portuali e alla quale è importante richiedere reciprocità.

Nel concludere i lavori Edoardo Rixi ha fatto presente la necessità di discutere in modo trasparente con tutti i soggetti interessati e fare 'sistema Paese', per superare le difficoltà di gestione di una riforma comunque importante della passata legislatura, evidenziando come il trasporto su strada non possa essere considerato in competizione con quello su ferro o con le vie d'acqua, che al contrario devono lavorare in sinergia per renderci competitivi a livello internazionale.

"Analizzando il sistema intermodale vediamo profonde differenze fra l'Alto Adriatico e l'Alto Tirreno determinate dalla presenza o meno di strutture ferroviarie adeguate e dalla necessità di risolvere nodi strutturali importanti quali il Terzo Valico. Ferrovie e gomma devono essere complementari ed è necessario recuperare nuove quote di mercato per fare i volumi

segue a pag.30



segue da pag.29

che i porti italiani sono in grado di fare. La nostra economia è basata molto sulle esportazioni e ricordiamo che gran parte delle merci oggi viaggia sui container, con le entrate dei dazi che finiscono nel porto di scarico delle merci, quindi la Germania piuttosto che l'Olanda incassano entrate che dovrebbero finire nelle casse dello Stato.

Il piano strategico è lavorare tutti insieme

vanno garantiti. Il traffico merci da e per la Cina passa dalla Germania perché a livello europeo le tracce vengono gestite quasi esclusivamente dagli operatori tedeschi, quindi è importantissimo sviluppare le nostre reti non solo rispetto alla Cina, ma anche al continente africano, colpevolmente ignorato dall'Europa, ma per noi molto importante sia per le nostre merci che per le nostre aziende. Oggi dobbiamo



Rixi



per riportare il Paese alla sua centralità, farlo su un nuovo piano ferroviario che includa anche un progetto di alta velocità per piccoli colli (pensiamo ad Amazon e all'e-commerce) prima che altri operatori vengano a gestirla sul territorio nazionale". L'altro tema enunciato dal Vice Ministro delle Infrastrutture e dei Trasporti è il potenziamento delle reti TEN-T (Trans European Network-Transport) dato che in Italia non abbiamo una rete efficiente. "I corridoi TEN-T vanno sviluppati su più linee per evitare che un problema qualsiasi sulla linea comporti un'interruzione del sistema, con i gravi danni economici che ricadono su operatori e aziende, che

trattare con le aziende cinesi e mettere regole d'ingaggio; va bene dare un segnale di apertura, ma mettendo regole certe sui territori nazionale e questo va fatto con le Istituzioni perché il privato, se si trova in difficoltà, non può che vendere. Bisogna evitare che l'Italia sia esclusa dal mercato cinese e africano perché le nostre aziende esportano per il 67% verso l'UE, ma i dati per la Germania nei prossimi due anni sono negativi, non potremo aumentare quote di mercato su mercati maturi, dobbiamo rivolgerci ai mercati in via di sviluppo, altrimenti il nostro sistema industriale è destinato a diminuire la propria produzione" ha affermato Rixi. "Lavo-

riamo allo sblocca cantieri e al decreto crescita per rivitalizzare il mercato interno, ma non basterà, dobbiamo far crescere le imprese e portarle all'estero a prendere quote di mercato; stiamo lavorando su varie norme, comprese quelle del codice degli appalti, per diminuire i tempi di completamento delle opere e arrivare, semplificando le problematiche burocratiche, ad avere finalmente tempistiche certe sulla realizzazione delle opere".

Il Mediterraneo torna ad avere centralità e sul mare si gioca il futuro del Paese.

"Ma noi dobbiamo avere la capacità di fare sistema per il settore logistico e cantieristico. La nautica da diporto cresce a due cifre ma deve avere garanzie di stabilità e giusti punti di approdo, così come regole fiscali adeguate. È importante collegare i settori interessati, includendo la crocieristica, dato che nei prossimi anni avremo 100 nuove navi da crociera che oggi i nostri scali spesso non sono in grado di accogliere, bisogna risolvere le criticità lavorando insieme. Il sistema logistico non è solo la movimentazione della merce, riguarda anche la formazione degli operatori, il rinnovo dei mezzi, la tariffazione autostradale, bisogna pensare a come evitare il dumping con le società straniere.

In tale schema la contrapposizione fra ferrovia e gomma non funziona, come non funziona rispetto alle autostrade del mare, che devono invece diventare competitive

rispetto alle autostrade.

Trovando il giusto equilibrio fra le forze in campo l'Italia può vincere questa sfida, possiamo trasformare il nostro ritardo infrastrutturale in un vantaggio competitivo, perché oggi abbiamo la possibilità di realizzare le infrastrutture che ci mancano con una visione volta al 2030 o al 2040, ammodernando il sistema delle infrastrutture e dimostrando, ancora una volta, la

porto Autostrade del Mare, e con allettante sottotitolo "Realizzare la quinta infrastruttura italiana", l'incontro è stato organizzato da Ecofuturo – che si presenta ufficialmente come una "community ecologista che punta a cambiamenti concreti attraverso innovazione tecnologica, scelte negli stili di vita personali e scelte politiche consapevoli e coerenti, a tutti i livelli - il cui leader, il già deputato verde Fabio



capacità tutta italiana di dare il meglio quando ci troviamo con l'acqua alla gola. La logistica è efficienza nel trasporto di beni e persone che, se funzionano, muovono il Paese; la competizione va fatta a livello di sistema paese e non di singole aziende, che devono fare rete per vincere la sfida attuale" ha concluso il rappresentante di Governo, il cui accenno alle Autostrade del Mare è stato idealmente raccolto nel congresso che ha suggellato l'intensa tre giorni carrarese.

Introdotta dalla presentazione del Rap-

Roggiolani, insieme al prof. Giuliano Gabiani (UNIFI), ha delineato la traccia del convegno, che ha avuto anche [la diretta Facebook](#).

"La penisola italiana, con il suo contorno di isole, rappresenta un contesto perfetto per lo sviluppo delle Autostrade del Mare (AdM); la conformazione della nostra penisola rende particolarmente onerosa la costruzione e la gestione delle altre quat-

segue a pag.31

segue da pag.30

tro infrastrutture (rete elettrica, rete del gas, autostrade e ferrovie) che pesano in maniera fondamentale nel gap di indebitamento pubblico, tra il nostro paese e paesi come Germania e Francia. Le AdM avrebbero un costo enormemente inferiore rispetto alle autostrade e alle ferrovie, necessitando infatti soltanto dei porti e dei vettori.

L'Italia, dopo l'appello dell'ex Presidente della Repubblica Ciampi nel 2001 ha visto moltiplicare il traffico 'per mare con le ruote' e completare le linee economicamente capaci di autosostenersi. Impegnando risorse assai inferiori rispetto a quelle attualmente impegnate nei bilanci pubblici a sostegno di linee non economiche per ferrovie e reti stradali o autostradali non a pedaggio, sarebbe immediatamente possibile far partire tutte le AdM" è la tesi illustrata da Roggiolani e Gabbani. Ripartendo dalla pionieristica iniziativa denominata Duel del 2004 - la famosa sfida



tra un TIR, ribattezzato 'Ippopotamo', partito da Genova e imbarcato su un traghetto, il Majestic di Grandi Navi Veloci, con destinazione Palermo in Sicilia; e un altro TIR, il 'Rinoceronte', stesse partenza e destinazione ma che ha percorso la penisola su strada, a dimostrare la supremazia e convenienza del trasporto intermodale -

i due hanno spiegato come attuare subito l'eco-riconversione di porti e navi con combustibili a basso impatto ambientale e gli eco-dragaggi, col contributo di specialisti di singoli comparti: Lorenzo Maggioni del Consorzio Italiano Biogas ha esposto con grande passione tutti i pregi e gli sviluppi del biometano liquefatto per le autostrade del mare; Roberto Roasio di Ecomotive Solutions ha presentato la nuova linea 'greendustrial' con sistemi di nano-liquefazione per gas naturale e biometano ed una gamma di innovativi motori mult carburante, con tutte le possibili applicazioni per imbarcazioni e porti. "È forte la richiesta di maggiori investimenti per un settore che ad oggi riceve pochissimi contributi pubblici: non assistenzialismo, rispetto alle rotte già in esercizio ed economicamente in equilibrio, ma l'avvio della cucitura per mare di tutte le coste italiane. Spostare il traffico via mare aiuterà a proteggere ambiente, salute e le nostre infrastrutture di terra, pensate per flussi e pesi ben inferiori alla media attuale" ha detto ancora l'aretino Roggiolani.

Un esperto della materia 'gassosa' come Diego Gavagnin (Conferenza GNL) ha illustrato i tanti pregi di questo elemento come propulsore e fonte energetica ideale già nel presente, 'sognando' ad occhi aperti un futuro della catena logistica 'a

tutto gas'.

Guido Barbazza, numero uno di Wärtsilä Italia ha affrontato i grandi temi relativi alle novità dei carburanti e delle innovazioni tecnologiche alla vigilia di un momento storico dalle profonde trasformazioni; la problematica specifica più sentita è il grande tema dell'inquinamento e della sostenibilità ambientale.

È stata poi la volta dei reali protagonisti delle AdM, le compagnie di navigazione. Massimo Mura, Amministratore Delegato di Tirrenia CIN (Gruppo Onorato Armatori), numero uno per passeggeri trasporti

zione dei container: ogni elemento dell'intera catena logistica, infatti, se ottimizzato e ben progettato, contribuisce alla determinazione di una supply chain realmente sostenibile, anche e soprattutto dal punto di vista ambientale, oltre che in termini di contrazione del costo totale.

Alla tavola rotonda coordinata da Ship2Shore hanno partecipato: Alberto Rossi (Direttore Generale Assarmatori), Piero Orlando (Assonautica Puglia), Gino Angelo Lattanzi (Vice Pres. Nazionale degli autotrasportatori FITA CNA) e, in collegamento skype da Bruxelles, Matteo



in Mediterraneo, ha spiegato la maggiore sostenibilità ambientale e sociale del trasporto via mare rispetto a quello su ruote, evidenziando gli attuali impegni societari per la riduzione delle emissioni di CO2 ed il potenziamento e lo sviluppo della catena intermodale.

Dal suo canto Antonio Musso del Gruppo Grendi Trasporti Marittimi, l'epigono di una dinastia armatoriale che è stata leader come pionieri delle AdM formato container e ro-ro, e sempre capace di mutare 'pelle' imprenditoriale in maniera 'darwiniana', ha presentato l'innovativa tecnologia 'Translifter and Cassettes' per l'efficientamento dei processi di movimenta-

Bocci (Responsabile Supporto Progetti WestMed Central Team).

Il convegno ha visto la significativa e attenta partecipazione della componente istituzionale, con il Sen. Mauro Coltorti (Presidente Commissione Trasporti del Senato) e del Sen. Massimo Mallegni (8° Com.ne Permanente del Senato (Lavori Pubblici, Comunicazioni).

A chiudere la rassegna Tullio Berlinghi del Ministero dell'Ambiente, ha sintetizzato le Linee Guida per la redazione dei Documenti Energetico Ambientali dei Sistemi Portuali per orientare la riconversione energetico-ambientale del settore.

Angelo Scorza



Segno più per i business (nazionale e mondiale) della nautica maggiore

A La Spezia una conferenza di Pollicardo (SYBAss) per conto di ATENA ha affrontato il tema delle sfide globali dell'industria nautica fra mercati, normative e sostenibilità

Il mercato globale della nautica è indubbiamente in ripresa, e lo è per il quinto anno consecutivo, dopo la crisi internazionale; anche nel 2018 si stima vi sia stata una crescita delle vendite di unità da diporto pari a circa il 10% rispetto all'anno precedente. E pure il mercato nautico italiano mostra un ulteriore crescita in doppia cifra per l'anno passato, con un fatturato complessivo che ha superato i 4,2 miliardi di euro, trainato dalla cantieristica nazionale il cui valore della produzione è stato pari a circa 2,5 miliardi di euro per il 2018.

Questi alcuni dei dati più rilevanti presentati nel corso di una conferenza tenuta da Lorenzo Pollicardo, Direttore Tecnico e Ambientale di SYBAss Super Yacht Builders Association, sul tema "Le sfide globali dell'Industria Nautica: mercati, normative, sostenibilità", organizzata da ATENA Associazione Italiana di Tecnica Navale, Sezione della Spezia, al Circolo Ufficiali M.M. spezzino.

Risulta cresciuto anche il mercato interno anche se il dato relativo alle immatricolazioni di nuove unità in Italia mostra una decrescita per il 2017.

Di grande attenzione positiva risulta il dato del mercato internazionale dei grandi yacht che vedono in 416 gli ordini mondiali per il 2019.

L'Italia è indubbiamente leader con 1.660 unità costruite nel nostro Paese, a fronte delle 5.789 nel mondo; nell'ultimo quadriennio l'Italia ha prodotto ben il 41% della produzione globale complessiva in termini di numero di grandi yacht.

Particolarmente interessante il mercato globale del Refit che solo nel biennio 2017-2018 ha visto qualcosa come 1254 'visite ai bacini e cantieri' di 816 differenti



Lorenzo Pollicardo

yacht presso i 100 cantieri nel mondo; in tale ottica è di grande prospettiva per il nostro Paese il dato che vede il Mediterraneo leader per gli accosti dei grandi yacht in navigazione con quota pari al 18,9% del totale mondiale.

Sul piano della normativa internazionale, l'ingegnere genovese, tra i massimi esperti nel comparto della nautica – con competenze maturate anche nei lunghi anni di militanza presso RINA, UCINA e Nautica Italiana – ha esaminato l'exkursus che ha portato ad avvicinare sempre più i requisiti progettuali dei grandi yacht alle norme internazionali del mondo marittimo interpretate dall'IMO.

Vengono affrontate le Convenzioni Internazionali applicabili, con particolare attenzione a quelle relative alla protezione ambientale. In tale ottica viene descritta la strategia dell'IMO per il prossimo trentennio in materia di riduzione dei gas serra.

L'industria mondiale dei grandi yacht ha a tal fine costituito una task force per interpretare tali sfide, giungendo nel tempo ad anticipare sempre più con la ricerca e l'innovazione i requisiti normativi di natura ambientale.

A capo di questa, dall'inizio di quest'anno, è stato nominato proprio Pollicardo; la nuova sezione di SYBAss ha il compito precipuo di partecipare attivamente al processo di regolamentazione, in base alle proprie conoscenze e/o con l'assistenza e l'input dei membri dell'associazione mondiale dei costruttori di megayacht, confrontandosi con una serie di enti istituzionali, quali: IMO International Maritime Organisation; EMSA European Maritime Safety Agency; MCA (UK) Maritime and Coastal Agency; MACI Cayman Islands Shipping Registry; REG Red Ensign Group; ISO International Standard Organisation,

in respect of Yacht Standards; ICOMIA International Council of Maritime Industry Associations; PYA Professional Yachting Association; LYBRA Large Yacht Brokers Association; MYBA European Boating Industry and Mediterranean Yacht Brokers Association.

Un compito 'challenging' che tuttavia non fa certo tremare i polsi ad uno che, nella sua precedente attività sportiva – è stato giocatore di basket a buon livello nel ruolo di pivot - ha dovuto sgomitare sotto canestro con colossi da oltre 2 metri e 100 kg di peso.

Fondata nel 2007 e con sede ad Amster-

dam, SYBAss unisce e rappresenta i principali costruttori mondiali di grandi yacht, con obiettivi principali la promozione dell'attività, facilitare la comunicazione tra i cantieri membri e i clienti e l'industria in generale, cooperare con le autorità di regolamentazione per garantire che le norme che influenzano l'attività dei superyacht tengano conto della natura unica della nostra industria, migliorare la professionalità e i processi e le strutture dell'industria dei superyacht e fornire ai membri un singolo organismo professionale che consenta di condividere interessi comuni.

A.S.

Quando la barca è 'ignorante': la nautica fa la snob (o la gnorri?) con gli incentivi statali

Al SEATEC di Carrara una ricerca dell'Osservatorio Nautica 4.0 del Politecnico di Milano rivela il 'flop' del piano nazionale Industria 4.0 lanciato nel 2016 e rilanciato nel 2017

La nautica italiana si sta finalmente riprendendo dalla dura crisi del 2008, ma per farlo in modo efficace e rimanere leader di mercato non può ignorare la digitalizzazione in corso in tutti i settori, continuando ad usare le lampade ad olio al posto della corrente elettrica. Questo il messaggio sintetico che viene interpretato leggendo alcuni dati.

In particolare, il settore nautico italiano

non usufruisce dell'opportunità degli incentivi legati al piano nazionale Industria 4.0 lanciato nel 2016 (poi rilanciato come Impresa 4.0 nel 2017), e addirittura per la maggioranza delle imprese ignora anche cosa essa sia.

Lo rivelano i risultati preliminari della prima edizione dell'Osservatorio Nautica4.0 del Politecnico di Milano - un'iniziativa di ricerca promossa congiun-

tamente dal Dipartimento di Design e dalla School of Management dell'ateneo ambrosiano nell'ambito degli Osservatori in Digital Innovation - presentati la scorsa settimana al workshop "Nautica4.0: building new strategies for future yacht industry" durante il Seatec 2019 di Marina di Carrara dal prof. Andrea Ratti e da Lucia Ramundo.

Delle 43 aziende intervistate a marzo 2019

segue a pag.33

HANDLING

Un'azienda calabrese ribalta il mondo del rimorchio

Mantella introduce sul mercato un trailer ribaltabile rivoluzionario, perfezionando il tradizionale Stratosphere, che garantisce massimo carico utile, risparmio di carburante e massima durata



segue da pag.32

– le tipologie sono state divise in quattro categorie principali: studi di progettazione, cantieri, fornitori, altri - il 16% non sa cosa sia l'Industria 4.0, il 25% ha semplicemente letto qualche articolo online ed il 23% ha partecipato ad eventi a tema; nel restante terzo abbondante di 'consapevoli', il 16% sta pensando a dei possibili progetti e solo il 20% ha già delle iniziative in corso. È interessante notare che i cantieri e fornitori attivi nella Nautica 4.0 hanno chiaro il loro vantaggio di mercato rispetto al resto dei concorrenti, dichiarando di essere in anticipo o in linea con le migliori pratiche del settore. Nonostante ciò, non tutti i progetti hanno usufruito o stanno utilizzando gli incentivi del piano nazionale, infatti solo il 63% delle aziende ne ha fatto richiesta. Il 30% degli intervistati ha dichiarato di non esserne a conoscenza e il 38% di aver solo letto articoli a riguardo o partecipato ad eventi.

La mancanza di risorse economiche, di competenze e di persone o team dedicati sono i principali ostacoli all'adozione della Nautica 4.0 nel settore. Le aziende pensano infatti che le tecnologie e le soluzioni proposte siano eccessivamente costose e complesse (38%), non hanno

un piano per lo sviluppo delle competenze (67%), né l'intenzione di assumere risorse competenti dall'esterno per colmare tale lacuna (53%); il 20% non è al corrente di quali siano le soluzioni tecnologiche ed il 25% non sa chi siano i fornitori a cui rivolgersi.

Sembra quindi che le aziende non abbiano ancora intercettato l'opportunità di mercato della nautica o che si siano scontrate con una scarsa propensione agli investimenti digitali. Molti interrogativi restano quindi aperti nell'ambito della Nautica 4.0, ma in particolare risulta necessaria una forte attività di comunicazione e networking per avvicinare la domanda del mercato e l'offerta tecnologica, sia per allineare la nautica italiana ai trend di innovazione digitale (come big data, analytics, cloud ecc.) e sfruttare gli incentivi governativi, sia per far conoscere le nuove opportunità di business che possono scaturire dallo sfruttamento dei dati ed allinearsi alle richieste dei nuovi clienti, come i 'millennials' iper-connessi ad internet e più propensi ad usufruire di servizi ed a vivere esperienze, che ad acquistare prodotti come la barca.

A.S.

L'azienda calabrese Mantella Srl ha introdotto sul mercato un trailer ribaltabile con caratteristiche innovative.

La società di Lamezia Terme (Catanzaro) afferma di avere rivoluzionato il suo rimorchio ribaltabile Stratosphere implementando i principali progressi del design nell'uso dell'acciaio altoresistenziale.

Nel concreto Mantella ha sfruttato appieno gli ultimi materiali high-tech sviluppati e prodotti dal produttore nordico di acciaio SSAB; la riduzione di peso combinata di Hardox® 500 Tuf resistente all'abrasione nel cassone e Strenx® 960 nel telaio è di 510 kg rispetto al design precedente e ciò si traduce in un aumento del carico utile di 510 kg per ogni viaggio.

Il nuovo design era già stato premiato con lo Swedish Steel Prize 2018.

Azienda a conduzione familiare, la società ha fissato obiettivi ambiziosi per progettare semirimorchi più resistenti e leggeri che trasporteranno carichi utili maggiori risparmiando carburante e riducendo allo stesso tempo le emissioni di CO2. La riduzione delle emissioni è importante dal momento che il trasporto su strada rappresenta il 17,5% delle emissioni complessive di gas serra in Europa. Entro il 2050, tali emissioni dovranno essere inferiori almeno del 60% rispetto al 1990 e dovrebbero essere stabilmente indirizzate verso lo zero.

“Con la riduzione del consumo di carburante e le emissioni di CO2 per tonnellata/chilometro stiamo contribuendo a un mondo più sostenibile. Naturalmente stiamo anche implementando soluzioni di progettazione più resistenti e più leggere per le nostre altre serie di rimorchi” afferma Gregorio Mantella, responsabile

produzione.

I rimorchi ribaltabili circolano in genere su fuoristrada in condizioni estremamente difficili e sono soggetti ad una serie di gravi casi di carico difficili da prevedere. La fatica di solito stabilisce i limiti del design; Mantella ha investito in maniera ingente nelle operazioni di sviluppo nella tecnologia di saldatura e nel posizionamento di saldature per ottimizzare la resistenza alla



fatica, poiché eliminando le travi a I saldate e lasciando le flange intatte da saldature, la resistenza alla fatica del telaio aumenta notevolmente.

Il nuovo telaio del rimorchio della serie Stratosphere pesa quanto l'alluminio e presenta i vantaggi dell'acciaio in termini di durata, resistenza alla fatica e produzione. Le travi a Z impiegano circa il 50% in meno di tempo per essere prodotte rispetto alle travi a I saldate. Inoltre, la rigidità laterale è aumentata del 10% e la rigidità torsionale del 12%. Con il passaggio all'acciaio Strenx® 960, Mantella offre ai propri clienti un telaio più leggero di 145 kg. Presenta anche proprietà meccaniche superiori e una migliore tenuta di strada.

Un rimorchio Stratosphere ha un cassone più leggero di 365 kg e un telaio più leggero di 145 kg, consentendo un ulteriore carico utile di 510 kg per ogni viaggio;

il che offre la possibilità di risparmiare 12.000 litri di carburante e 30 tonnellate di CO2 durante 12 anni di servizio. Inoltre il veicolo può guadagnare € 0,07 in più a km (€ 8.400 all'anno), e ripagarsi in 4-5 anni.

La sede in Calabria di Mantella – che vanta un'esperienza trentennale nella produzione di allestimenti per veicoli industriali e commerciali - si estende su una superficie totale di 35.000 mq di cui 11.000 mq coperti con

diversi impianti automatizzati, tra cui due isole di saldatura, una cabina di verniciatura e una di granigliatura.

La produzione di semirimorchi è iniziata nei primi anni del 2000, producendo il primo semirimorchio ribaltabile posteriore, denominato Stratosphere.

Nel 2010 viene lanciata la linea Constellation, prodotta per il trasporto

a lungo raggio. Nel corso di questi anni viene realizzata una serie di nuovi prodotti come il primo semirimorchio ribaltabile bilaterale centinato, il semirimorchio per il trasporto rottame e il semirimorchio cassonato in versione super light.

Nel 2015 la Mantella irrompe nel settore del trasporto di merce a temperatura controllata, realizzando Iceberg, semirimorchio frigorifero realizzato coi migliori materiali presenti sul mercato.

Nel maggio 2016 Mantella Srl viene nominata Concessionaria Scania per la Calabria, ricevendo il mandato di vendita di veicoli, ricambi e assistenza; e nel luglio 2018 è stata nominata concessionaria CAT The Rental Store per le provincie di Catanzaro, Crotone e Cosenza, ricevendo il mandato di vendita macchine movimento terra, ricambi e assistenza.

A.S.

La 'zampata' del Gatto romagnolo va in porto

Ship2Shore ha seguito a bordo di un rimorchiatore della SERS Ravenna (Gruppo GESMAR) la manovra di disormeggio alla Darsena Trattaroli di un moderno mercantile turco



Ravenna – La giornata tersa di inizio primavera e il mare 'liscio come l'olio' erano decisamente propizi per un servizio foto-video dai colori nitidi; e dunque *Ship2Shore* non si poteva certo lasciare sfuggire l'occasione di cogliere al volo il gentile invito pervenuto da Luca Vitiello - tuttora al 'timone' della società di famiglia SERS (Gruppo Gesmar), ceduta definitivamente l'anno scorso al Gruppo Rimorchiatori Riuniti di Genova, mantenendo ancora per un poco le precedenti cariche operative nella società quando era contitolare - di salire a bordo dei 30 metri di lunghezza del Gatto (nome reiterato nella storia della flotta romagnola) per seguire, da una postazione privilegiata a fianco ai membri dell'equipaggio, un'operazione nel Porto Canale di Ravenna.

Eseguito le manovre da prassi, il mezzo

- un tractor & escort tug da 72 tonn. di tiro e 4900 kW di potenza, il più moderno della flotta romagnola, essendo una costruzione del 2016 prodotta dal Cantiere Rosetti Marino 'indigeno' - ha 'agganciato' prontamente il moderno mercantile Gulluk di bandiera turca, ormeggiato al Terminal Nord (Gruppo SAPIR), lanciando il cavo, e col concorso di un altro rimorchiatore aziendale ha accompagnato la nave, una bulk carrier del 2002 da 190 metri e 51.000 dwt, fino all'uscita all'imboccatura dell'antico e tortuoso Canale Candiano.

Normale amministrazione per la flotta (oggi di 7 mezzi) approntata dal fornitore del servizio di rimorchio nel porto di Ravenna, di cui assunse il controllo agli inizi degli anni '80 Eduardo Vitiello, commercialista napoletano salito in Romagna per avviare una

carriera da armatore, poi tramandata ai figli Luca e Riccardo.

Come noto, il gruppo ravennate - dal 2018 'sotto bandiera genovese' - svolge attività di rimorchio marittimo e fornisce servizi accessori, incluso rimorchio portuale, rimorchio d'altura e nei terminal off-shore, salvataggio e controllo dell'inquinamento marino, rimorchio scorta, sollevamento ancore e servizi ausiliari alle piattaforme off-shore.

Angelo Scorza



S2S VIDEO



SHIP2SHORE

MAGAZINE ON LINE DI ECONOMIA DEL MARE E DEI TRASPORTI

Direttore Responsabile

Angelo Scorza

Editore

ESA Srl

Via Assarotti 38/16 16122 Genova

P.I./C.F. 01477140998

Sede operativa

Via Felice Romani 8/2A 16122 Genova

Tel. +39 010 2517945

Fax +39 010 8687478

e-mail: redazione@ship2shore.it



www.ship2shore.it

Iscriz. Trib. di Genova n. 19/2004
CCIAA di Genova, R.E.A. 412277
Cap. Soc. € 10.000 i.v.