

Shipping Italy

Il quotidiano online del trasporto marittimo

Nocentini (Savino Del Bene): “Investiremo in Canada e i risultati continuano a crescere”

Nicola Capuzzo · Thursday, January 9th, 2020

Con questa intervista esclusiva a Fabio Nocentini, vicepresidente esecutivo di Savino Del Bene, il quotidiano online SHIPPING ITALY inaugura la serie di colloqui con alcuni dei nomi più importanti dello shipping e delle spedizioni marittime in Italia.

Con oltre 1,5 miliardi di euro di fatturato il gruppo Savino Del Bene è il primo player italiano attivo nel business dei trasporti e delle spedizioni merci secondo la classifica “I primi 1.000 della logistica” stilata ogni anno da Il Giornale della Logistica.

Intervista con Fabio Nocentini – executive vice president di Savino Del Bene

Dott. Nocentini partiamo offrendo un inquadramento di cosa è oggi Savino Del Bene?

“Partiamo dicendo che nel 2019 il nostro gruppo ha festeggiato i 120 anni d’attività. Operiamo come spedzionieri sia nel via mare che nella via aerea che quest’anno ha subito una significativa flessione per quanto riguarda il mercato export italiano (le statistiche CASS parlano di un -12/-14%). In generale il gruppo Savino Del Bene mantiene più o meno gli stessi numeri del 2018. Le spedizioni container via mare sono la stragrande maggioranza per il nostro gruppo e pesano per circa il 70% sul totale del fatturato. Le diretrici principali di traffico sono fra Europa e Stati Uniti, fra Asia ed Europa e Usa e infine fra Usa e Asia.”

Vi interessa potenziare alcuni mercati nello specifico?

“Vogliamo certamente rafforzare alcune attività tra cui il mercato del via mare sulla rotta transpacifico che vorremmo fare meglio. Aumenteremo anche la nostra presenza negli Stati Uniti, sia rafforzando le sedi che già abbiamo, sia eventualmente aprendo di nuove se necessario.

Guardiamo con interesse al Canada che sembra aprirsi come mercato a nuove opportunità e diventare quindi per noi interessante.

Nel 2019 si è invece dovuto fare i conti con l'instabilità di certe aree di mercato come Hong Kong, il Sud America e il Medio Oriente.”

Come pensate di puntare su segmenti di mercato ad elevata marginalità Penso ad esempio al project cargo...

“Vogliamo continuare a fare project cargo perché quello è un vero lavoro da spedizionieri. In quel segmento d'attività, se fatto bene, ci sono buone marginalità di guadagno. Anche nei progetti comunque si è dovuto fare i conti nei mesi scorsi con le incertezze di mercato e col fatto che le grandi opere stentano a partire.

Detto ciò, Savino Del Bene sembra essere sempre più un soggetto affidabile e attraente per grandi imprese come Eni, Enel e General Electric che ci chiedono di lavorare a progetti importanti dove spesso c'è anche una parte significativa di container marittimi e spedizioni via aerea da inviare.

Alcuni lavori project si portano dietro tanti container marittimi.”

Avete acquisizioni in vista?

“Teniamo sempre d'occhio la possibilità di fare nuove acquisizioni ma intendiamo anche portare avanti un percorso di crescita organica che è sempre work in progress. Comunque, come detto, siamo sempre alla finestra a guardare possibili nuove acquisizioni

Le più recenti sono state Embassy Freight Services e pochi anni prima la April seafreight.

Le acquisizioni sono sempre un momento delicato perché riuscire a integrare i rispettivi staff non è un passaggio banale.”

Temete l'integrazione verticale dei global carrier anche nelle spedizioni merci?

“Personalmente nutro qualche dubbio sull'integrazione verticale delle compagnie di navigazione nel senso che probabilmente sono step di crescita inevitabili per loro ma non gli sarà facile gestire aziende differenti (dal loro core business, ndr). Mi riferisco ad esempio al caso di Cma Cgm e Ceva Logistics.”

Voi che rapporto avete con Msc che è anche azionista al 23% di Savino Del Bene?

“Abbiamo adottato una soluzione volutamente neutra nel senso che fra noi c'è grande fairplay. Il fatto che Msc sia socio non interferisce in alcun modo sulle attività.”

Anche Savino Del Bene pensa in qualche maniera di fare crescere il vostro business con integrazioni verticali?

“Come spedizionieri il nostro Dna è quello di operatore asset light. Preferiamo dunque non appesantirci se possibile con l'acquisto di mezzi o asset.

Detto ciò, certe attività sono per noi diventate inevitabili, come ad esempio la logistica delle merci, perché dobbiamo seguire quello che ci viene chiesto dalla clientela. Per questo motivo apriamo magazzini cercando di dare servizi a valore aggiunto.”

Dove avete e dove aprirete questi magazzini?

“Negli Stati Uniti, in Sud Africa, in Oriente (Cina e Hong Kong) e sono ora allo studio nuove aperture in Canada dove già abbiamo tre sedi operative. Il mercato ad esempio ci chiede di proporre una nuova realtà logistica a Toronto che replicherebbe quello che abbiamo fatto in altre sedi negli Usa come il New Jersey.”

Qualche parola sui risultati?

“Nel 2019 il fatturato si è mostrato in crescita del 7% rispetto al 2018, che aveva chiuso con 1,6 miliardi di euro. L’Ebitda, che nell’esercizio precedente era stato pari a 70 milioni di euro, è cresciuto nel 2019 del 10%.

In termini di container marittimi nei primi 11 mesi dell’anno erano stati 500.000 i Teu spediti da Savino Del Bene, a cui si aggiungono altri 60.000 Teu di Aprile. Per quanto riguarda la via aerea le spedizioni sono state pari a quasi 82 milioni di kg di merce.”

Savino Del Bene ha completamente accantonato l’idea di una quotazione in Borsa?

“Il pensiero c’è sempre ma non è uno dei progetti sul tavolo nel medio-breve termine.”

Nicola Capuzzo

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER QUOTIDIANA GRATUITA DI SHIPPING ITALY

This entry was posted on Thursday, January 9th, 2020 at 4:50 pm and is filed under [Interviste](#), [Spedizioni](#)

You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. Both comments and pings are currently closed.