

Shipping Italy

Il quotidiano online del trasporto marittimo

L'esperto spedizioniere che dice addio ai container: "Meglio concentrarsi sul project cargo"

Nicola Capuzzo · Monday, March 15th, 2021

“Io non ne posso più di navi e containers! Ai miei agenti ho scritto questo...”. E' l'inizio del messaggio che Paolo Federici, numero uno della società milanese di spedizioni Fortune International, ha inviato a SHIPPING ITALY per raccontare che il contesto attuale di mercato lo ha convinto a lasciare perdere il trasporto marittimo di container per dedicarsi ad altre attività a più alto valore aggiunto (e maggiori soddisfazioni personali e professionali) come le spedizioni project cargo. “Ho fin troppo lavoro nel settore del project dove l'esperienza, la competenza e la capacità sono ancora valori e ho ancora qualche soddisfazione! Nel mondo dell'FCL (full container load, ndr) è diventata una gara a chi fa meno e io non credo che sia serio mettersi a gareggiare su questa unica base”.

In una comunicazione inviata ai propri agenti sparsi in giro per il mondo, Federici ha chiesto di non ricevere più domande di quotazioni per le spedizioni di container via mare. Motivando così la scelta: “Oggi tutte le compagnie di navigazione hanno strumenti online (web quotes) per la richiesta e il calcolo dei noli, non possiamo fare nulla di più di ciò che chiunque potrebbe già farsi da solo, chiunque da ovunque in giro per il mondo per farsi la propria prenotazione diretta con il vettore marittimo”.

La comunicazione si conclude offrendo la propria disponibilità per attività di operazioni doganali (customs clearance), Vgm (pesatura container), pratiche documentali e intermediazione per i pagamenti verso le shipping line a fronte di una commissione equa.

Fortune International al tempo stesso si dice disponibile e interessata “a soddisfare *special needs* (necessità particolari) della clientela fra cui spedizione complete da origine a destinazione, imbarco e trasporto di carichi break bulk o containerizzabili su flat rack”.

La decisione è stata presa dopo centinaia di quotazioni fatte negli ultimi anni per vari agenti a fronte infine di un numero limitato di prenotazioni effettive alla fine. “Siamo davvero dispiaciuti per questa decisione ma non possiamo continuare a lavorare per niente (chiedere preventivi, compilare documentazione, fare chiamate, scrivere mail e consultare tariffe sul web e così via). Soprattutto quando la controparte è solo alla ricerca del prezzo più basso” prosegue la comunicazione. “Dal momento che consideriamo l'attività di spedizione un servizio a valore aggiunto, l'evoluzione recente del mercato basata sulla ricerca solo del prezzo più basso non la

riteniamo il meglio”.

Fortune International nel 2021 compie 30 anni e mentre sta ottenendo importanti ritorni e gratificazioni dalle spedizioni project cargo, parallelamente registra enormi criticità nel mercato dei container Fcl per questo ha deciso di lasciare ad altri i problemi e gli scarsi ritorni per concentrarsi sulla parte migliore del business.

Federici in conclusione descrive uno dei tanti episodi che si trova a dover vivere nella quotidianità chi oggi deve operare nei trasporti e nelle spedizioni di container standard:

“Ho prenotato 7 containers con ***** (compagnia uno). Fatto il booking, aspettavo di sapere su quale nave me li avrebbero caricati (ci sono ritardi e va bene...). Mi arriva la notifica di cancellazione del booking: non hanno vuoti e nemmeno sanno quando li potranno avere.

Allora chiedo a ***** (compagnia due). Mi conferma nolo, nave, prenoto. Sollecito. Alla fine mi dicono che non hanno vuoti ‘Ma scusate, mi avete confermato il booking, mi avete dato la nave: e adesso?’ Risposta: “Ah non so – noi comunque i 40’ open top high cube non ce li abbiamo né adesso né mai’. Ma allora perché mi hanno quotato? Mistero.

Passo a ***** (compagnia tre). Siamo fortunati hanno i container, ma non hanno spazio. Però pagando 500 dollari di extra possiamo caricare su una nave del 30 marzo. Accetto. Il booking va mandato in Nord Europa ed è due giorni che aspetto la conferma. Ho paura (tanta) che mi arriverà il booking, avrò lo spazio sulla nave e quando mi presenterò a ritirare i vuoti mi diranno candidamente: ‘Ops, non abbiamo vuoti! Riprovi a venire la prossima settimana’.

Il bello è che il cliente non la smette di accusarmi di essere un incapace, incompetente e che devo cambiare lavoro. Ed io mi sono adeguato: non farò più spedizioni di container!”.

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER QUOTIDIANA GRATUITA DI SHIPPING ITALY

This entry was posted on Monday, March 15th, 2021 at 5:16 pm and is filed under [Senza categoria](#), [Spedizioni](#)

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