

Shipping Italy

Il quotidiano online del trasporto marittimo

Il futuro delle imprese di spedizioni secondo Albertini: resilienza e collaborazione

Nicola Capuzzo · Tuesday, September 14th, 2021

*Contributo #versoagorà di Confetra a cura di Alessandro Albertini **

** presidente Anama e vicepresidente Fedespedi*

I dati degli ultimi mesi testimoniano la crescita vertiginosa del traffico gestito dai corrieri espressi grazie ai cambiamenti del modello di acquisto da parte dei consumatori. Le compagnie di navigazione perseguono con determinazione una politica di acquisizioni e sviluppo verticale con lo scopo di acquisire il controllo dell'intera catena logistica per garantire ai propri clienti un servizio door to door. I marketplace sempre più sono prima di tutto un player globale nei trasporti e nella logistica.

In questo contesto sembra venire a mancare lo spazio per le imprese di spedizioni.

È indubbio che viviamo una stagione cruciale per le imprese di spedizioni. Mi pare di essere tornato agli inizi della mia carriera, nei primi anni '90, quando si dibatteva sulle prospettive delle imprese di spedizioni a seguito della diffusione del trasporto containerizzato.

Allora molti osservatori non prevedevano un futuro roseo per le nostre imprese. Eppure, in questi trent'anni le imprese di spedizioni sono aumentate e cresciute, dimostrando una grandissima capacità di adattamento al nuovo contesto.

Oggi la sfida è molto più complicata: il mondo cambia più rapidamente e le esigenze dei consumatori diventano sempre più complesse, non dobbiamo nascondercelo. La competizione non si gioca più solo nel settore delle spedizioni ma si allarga alle compagnie di navigazione, agli operatori di autotrasporto e di logistica che ampliano il loro raggio di azione e soprattutto ai grandi marketplace e ai corrieri espressi.

Inoltre, per restare sul mercato occorre fare investimenti importanti, in particolare nella digitalizzazione, nella standardizzazione e nella ottimizzazione dei processi interni ed esterni.

In un mondo sempre più globale dove tutto si risolve con un click, percepiamo la volontà di

sostituire il know how specifico, che è ancora insostituibile, con le macchine e/o con l'intelligenza artificiale.

È quindi indubbio che il nostro settore stia subendo e subirà ancora nei prossimi anni, profonde trasformazioni che lo modificheranno. Ciò, però, non vorrà dire che le imprese di spedizioni spariranno. Come hanno saputo fare nel corso degli anni passati, cambieranno, si trasformeranno. Resteranno sul mercato le imprese più resilienti, sia grandi che piccole e medie, così come esisterà uno spazio per il bravo artigiano e per il bravo negoziante.

Oggi la sfida che dobbiamo affrontare è unica e, forse, anche ad armi impari. Non possiamo solo denunciare la corsa crescente da parte dei vettori marittimi al gigantismo navale; come imprenditori e manager dobbiamo reagire a certe situazioni di mercato. Vedo nelle nostre imprese lo spirito combattivo che ci ha sempre caratterizzato ben declinato in questa sfida innovando, investendo e reinventandosi; confido che il Pnrr possa essere un'ulteriore leva a supporto della internalizzazione delle nostre imprese.

Le risposte che la categoria sta dando alla mancanza di spazi e di certezze del mercato evidenziano la natura unica dello spedizioniere che risponde organizzando in proprio voli e viaggi, noleggiando velivoli e navi container. Inoltre, offre alla clientela nuove soluzioni come la via ferroviaria per i trasporti Asia – Europa o trasporti intermodali nave / aereo.

Per meglio affrontare la contesa con i nuovi player che entrano nel nostro mercato, le grandi multinazionali, ma non solo loro, stanno procedendo con acquisizioni che possano dargli quella massa critica necessaria per competere nel futuro.

Un'ultima riflessione: la fragilità di approvvigionamento delle catene globali del valore ha messo in evidenza la strategicità della filiera logistica, così come sottolinea sempre correttamente Confetra (che avrà modo di approfondire l'argomento nel corso dalla Agorà che si terrà il prossimo 16 novembre). Questo è un enorme vantaggio per le imprese di spedizioni che, meglio di ogni altro operatore, sanno gestire l'intera filiera di trasporto, rispondendo in tempi rapidi alle criticità, trovando soluzioni diversificate a colli di bottiglia che si possono venire a creare. È sempre stato il lavoro dello spedizioniere, quello di saper risolvere problemi: nessun'altra categoria ha la stessa capacità progettuale poiché pochi sono attivi nei vari ambiti e modalità necessari per spostare le merci.

Sono quindi fiducioso sul futuro delle nostre imprese anche se vedo una criticità che in Italia facciamo fatica a superare e che potrebbe essere un ostacolo: l'incapacità di collaborare tra noi, creando reti di imprese o Associazioni temporanee d'impresa (Ati), in particolare tra le imprese medio piccole, per generare quella massa critica necessaria a sviluppare progettualità condivise come invece succede in altri paesi Europei. Su questo dobbiamo lavorare e credo che la Fedespedi possa giocare un ruolo di guida e di indirizzo estremamente positivo.

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER QUOTIDIANA GRATUITA DI SHIPPING ITALY

This entry was posted on Tuesday, September 14th, 2021 at 12:00 pm and is filed under [Interviste](#). You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. Both comments and pings are currently closed.

