

Shipping Italy

Il quotidiano online del trasporto marittimo

Cimellaro (Hapag Lloyd): “Oggi ci ricevono gli a.d. e i direttori finanziari, non più solo il responsabile logistico”

Nicola Capuzzo · Wednesday, April 20th, 2022

Genova – “Lo scenario è cambiato: se prima nella negoziazione diretta con un cariatore chi mi riceveva era un responsabile logistico e guardavamo ai 20 dollari in più o in meno, oggi invece agli stessi incontri si siedono l’amministratore delegato e il direttore finanziario. Il messaggio importante è che oggi chi vuole comprare qualsiasi cosa comprende l’importanza della catena logistica che prima era sottovalutata”. Questo racconto di vita vissuta nel mondo dello shipping riportato da Filippo Cimellaro, sales director di Hapag Lloyd Italy, spiega particolarmente bene quanto e come il Covid, il caro-noli e le criticità nel trasporto via mare di container abbiano cambiato i rapporti di forza fra le controparti.

Intervenendo al convegno intitolato “Noli marittimi: dai container al tramp – analisi e conseguenze della tempesta perfetta” organizzato dal Gruppo Giovani di Assagenti presieduto da Gian Alberto Cerruti, Cimellaro ha sottolineato come prima della pandemia “si arrivava da una situazione dove le compagnie di navigazione perdevano milioni di euro e non c’era attenzione alla catena logistica mentre oggi siamo all’estremo opposto. Lo scenario attuale non è sostenibile nel lungo termine e bisogna tornare a una situazione più stabile. Rimane da ricreare il rapporto con il mercato” ha detto.

Analizzando i numeri che mostrano come i fondamentali per il trasporto marittimo di container siano buoni e la domanda di spedizioni è prevista rimanere sostenuta anche in Italia nei prossimi anni, il rappresentante di Hapag Lloyd ha ricordato la criticità del recente passato fatte di mancanza di container vuoti, terminal congestionati, programmazioni delle navi non rispettate e in generale aumento dei costi e di tutta la catena logistica.

Con l’attuale lockdown a Shanghai si rientrerà in questo tunnel? “Un dato certo è impossibile da dare” ha replicato. “Sicuramente bloccare il porto di Shanghai, primo a livello mondiale per container movimentati, qualcosa creerà. Noi armatori rispetto al passato siamo più capaci a gestire la situazione” ma “anche la situazione della Russia impatterà”.

Alla richiesta di sbilanciarsi sul livello di riequilibrio dove i noli si assesteranno in futuro, la risposta di Cimellaro è stata questa: “Potremmo essere tutti contenti se arriviamo a metà di quello che siamo oggi (oltre 12.000 dollari per container, ndr) o qualcosa sotto”. A proposito invece del reshoring verso l’Italia e l’Europa delle produzioni, secondo il sales director di Hapag Lloyd Italy

“le aziende sono preoccupate, se entro quest’anno non vedranno una sensibile riduzione dei noli molte pensano di spostare la produzione oltreoceano, si parla dell’Atlantico. Quindi dall’Italia andare a produrre negli Usa, a ridosso del mercato di destinazione. Non è però cosa semplice; faccio anche meeting dove caricatori mi dicono che gli basta avere lo spazio per imbarcare”. A qualsiasi costo.

L’andamento del mercato deep sea per il trasporto via mare di container è stato il tema sul quale è intervenuto anche Matteo Pacchiarotti, head of sales del carrier giapponese Ocean Network Express (One). Anche lui ha visto nelle controparti “un atteggiamento cambiato e una prospettiva sicuramente molto diversa. Ciò che sta avvenendo a Shanghai in questi giorni è l’ultimo capitolo che nessuno poteva mai augurarsi con quasi 500 navi ferme dentro e fuori dal porto”.

Noli elevati, però, significa anche investimenti in flotta e quindi ordini per nuove navi commissionate: “Questa redditività inaspettata si sta traducendo in investimenti su nuove navi. L’approccio green per One è molto importante e la compagnia ha anticipato un piano d’investimenti che era distribuiti su 8 anni per avere asset adeguati. Questa tempesta perfetta non ancora terminata ci ha dato l’opportunità di velocizzare lo sviluppo dei piani d’investimento”.

Questa invece la spiegazione di Pacchiarotti alla domanda su come è cambiato, se è cambiato, il rapporto commerciale con i caricatori e con gli spedizionieri: “In passato accordi di lungo termine venivano fatti con caricatori diretti rispetto agli spedizionieri e ora i Bco cercano di allungare a 2-3 anni questi contratti. Con gli spedizionieri avviene una strategia mista perché loro comunque guadagnano anche dalla fluttuazione dei noli per dunque un approccio troppo di lungo termine sarebbe poco opportuno”.

Particolarmente interessante l’osservazione del responsabile vendite in Italia di One sul fatto che “si sta creando un mondo parallelo tra spedizionieri e caricatori diretti. Abbiamo assistito a un cambiamento in positivo e i discorsi sono più schietti. Oggi per quasi tutti la necessità è salire sulla nave con il carico”. Il global carrier giapponese non perde di vista la ricerca di una qualità del servizio migliore anche se ad esempio “la puntualità, che è importante, non dipende solo dal vettore. Siamo un sistema e dopo un po’ la nave non può più portare container andando oltre la propria capacità, il terminal ha qualche margine di sopportazione ma oltre un certo limite non può andare. Magari un porto è efficiente ma quello dopo ritarda di 6 giorni le operazioni e la ‘schedula’ salta”.

Ocean Network Express in prospettiva futura non pare intenzionata a seguire l’esempio dei competitor che spingono sull’integrazione verticale (“Continueremo a fare solo l’attività di trasporto marittimo”), anche se, pur non avendo ambizioni di espandersi nella logistica terrestre, la compagnia intende “aumentare però l’efficientamento dei trasporti terrestri usando di più il treno”.

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER QUOTIDIANA GRATUITA DI SHIPPING ITALY



This entry was posted on Wednesday, April 20th, 2022 at 6:00 pm and is filed under [Economia](#), [Politica&Associazioni](#), [Spedizioni](#)

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