

Shipping Italy

Il quotidiano online del trasporto marittimo

Nocentini (Savino Del Bene): “Tre o quattro acquisizioni in arrivo. Puntiamo sull’Europa”

Nicola Capuzzo · Saturday, June 18th, 2022

Scandicci (Firenze) – Risultati, nuove acquisizioni, evoluzione del mercato del trasporto container, convivenza e concorrenza con le compagnie di navigazione, ma soprattutto grande fiducia sulla funzione essenziale degli spedizionieri anche in futuro. Questi sono alcuni dei temi che Paolo Nocentini, presidente del gruppo Savino Del Bene, la prima società di spedizioni italiana per volume d'affari e personale, ha affrontato in questa intervista esclusiva rilasciata a SHIPPING ITALY. Una delle rarissime apparizioni sulla stampa dell'imprenditore classe 1941 che nella società di cui oggi è azionista di controllo è entrato a 16 anni come centralinista. Negli anni ha scalato tutta la piramide gerarchica di Savino Del Bene fino a diventare direttore generale, azionista (inizialmente insieme ad altri tre colleghi e soci), amministratore delegato e oggi presidente.

Presidente Nocentini partiamo dal raccontare il 2021 per Savino Del Bene che anno è stato?

“Continuiamo a fare reportistica sui risultati con regolarità come quando eravamo abituati dai tempi in cui l’azienda era quotata in Borsa. Il fatturato l’anno scorso è stato di quasi 3 miliardi di euro e i risultati non si spiegano con il fatto che siamo stati particolarmente bravi. I nostri volumi delle spedizioni via mare sono in crescita circa del 10%, quelle del via aerea molto di più. L’aereo, però, per il nostro gruppo rappresenta il 20% del business.”

Guardando indietro, alla storia della sua azienda fondata nel 1899 e dove lei è entrato 65 anni fa, quale secondo lei è stato il maggior fatto di successo che ha portato Savino Del Bene a diventare quello che è oggi?

“La continuità e la progressività della crescita. Abbiamo cercato sempre di investire nell’azienda e nel nostro business principale, ovvero l’organizzazione dei trasporti internazionali. Siamo stati fortunati anche dalla collocazione geografica dell’Italia e dal fatto che il primo nostro mercato con cui lavoriamo sono gli Stati Uniti.”

I migliori clienti quali sono?

“Per l’attitudine al business direi che è il cliente americano. Italiani ed europei sono tutti tignosi e tirchi. Quando gli americani dicono che bisogna guadagnare in due ci credono. Gli europei lo

dicono ma non lo pensano.”

Posso chiederle un suo giudizio sull’evoluzione del mercato delle spedizioni e sulla battaglia fra spedizionieri e vettori? Voi avete la particolarità di avere come socio di minoranza Msc...

“Noi con il vettore che abbiamo nel capitale ci lavoriamo bene; ma ci lavoravamo bene anche prima che entrasse nel capitale della Savino Del Bene. Perché è un armatore che ha ancora la maggior parte del proprio business orientato verso gli spedizionieri, seppure, come a tutti i carrier, piace tanto cercare di andare diretti con i clienti. Si rendono però conto delle condizioni del mercato e della forza organizzativa della nostra categoria, nel senso di saper organizzare i trasporti. Noi spedizionieri siamo un’organizzazione di servizi anche se piano piano con il tempo ci assomigliamo un po’ tutti perché anche gli armatori oggi hanno metà delle navi o il 60% della flotta di proprietà e il resto lo noleggiano; così come noleggiano i contenitori. Hanno ancora degli asset molto importanti rispetto agli spedizionieri ma anche noi non scherziamo perché investiamo nella logistica; ci rendiamo conto che è necessario dare più peso al nostro lavoro e alla nostra capacità di organizzare.”

In futuro vi vedete sempre come azienda asset light?

“Purtroppo no. Abbiamo bisogno del supporto di mezzi, magazzini, investimenti. Spingiamo nella logistica distributiva.”

Charter aerei li avete fatti frequentemente; sul marittimo avete recentemente considerato la possibilità di noleggiare navi?

“Ovviamente ci abbiamo pensato però, a dire la verità, abbiamo sempre avuto delle buone risposte da Msc. Fino ad oggi questo carrier ha abbastanza soddisfatto le richieste del carico dal punto di vista della possibilità di spedire. Altra storia è sul continuo aumento dei costi del trasporto che però vedo abbastanza generalizzati. Il nolo marittimo, essendo ovviamente la componente più importante di una spedizione, è più visibile, ma notiamo aumenti anche nei trasporti terrestri e ferroviari.”

Con il suo socio, il com.te Gianluigi Aponte, vi siete confrontati su questi temi?

“Mi sento abbastanza periodicamente con il sig. Aponte, conosco più o meno i suoi pensieri e la sua logica che, con le dovute differenze, è simile a quella che adottiamo noi: cerchiamo continuamente di investire nel business. Cerchiamo di fare acquisizioni.”

Che operazioni avete in cantiere?

“Vorremmo trovare acquisizioni di aziende simili alla nostra, ovviamente più piccole, asset light, che abbiano una tipologia di business simile alla nostra, ma non è facile. Sul mercato non c’è molto da scegliere; si compra quello che si trova e per il quale c’è interesse. Ne abbiamo in arrivo 3 o 4 ora di acquisizioni. Saranno in Europa e la maggior parte nel marittimo.”

Geograficamente dove andrete a rinforzarvi con queste acquisizioni?

“Spagna e Turchia.”

In Italia da questo punto di vista siete fermi?

“Nel recente passato abbiamo acquisito in Italia una piccola ditta di trasporti e stiamo cercando di aumentare la nostra capacità di lavoro, i nostri mezzi. Ma non è facile trovare né mezzi nuovi né autisti per il trasporto su strada di container.”

Come vede in futuro le società di spedizioni? Saranno sempre più simili alle compagnie di navigazione?

“Non penso. La loro strategia oggi, penso in particolare a Maersk, è quella di vedere gli spedizionieri come competitor, non siamo più considerati portatori di business. La Cma Cgm invece se l’è comprato un importante operatore logistico (Ceva Logistics, *ndr*). Gli altri rimangono più o meno sempre uguali. I vettori cinesi non si capisce bene dove vogliono andare.

Io sarei propenso a ritenere che la Maersk ci ripenserà, pur rimanendo nella propria strategia iniziale. Il gruppo si affida molto ai sistemi informatici, la forza commerciale è ridotta e la stiva è sempre la stessa a viaggiare con le navi sempre piene in questo momento. Gli unici che hanno incrementato la stiva acquistata o noleggiata sono Msc, gli altri sono rimasti più o meno con lo stesso naviglio.

Per i global carrier non sarà facile però fare il lavoro degli spedizionieri: perché io scelgo il carrier, la migliore soluzione di trasporto e al miglior prezzo. La Maersk vende sé stessa e non è detto che siano bravi a fare tutto. Quindi tu cariatore vuoi affidare le tue merci da spedire in tutto il mondo a un unico vettore? Io Savino Del Bene ti posso dare il meglio che c’è sul mercato, loro ti danno il meglio di loro stessi ma è un po’ poco. Non è necessariamente il meglio sul mercato.”

Quindi vede un futuro sereno per le società di spedizioni?

“Io credo di sì perché in fondo si parla di un mondo e di un lavoro sofisticato. Non vedo una compagnia marittima che abbia la mentalità organizzata per fare queste cose perché ci vuole tempo a conoscere e coltivare i propri clienti, entrare in contatto con le aziende. In un momento come questo dove tutto è diventato problematico nei trasporti per mancanza di container vuoti, navi che saltano le programmazioni, ecc. il nostro ruolo è stato enfatizzato. Chi era abituato a fare contratti direttamente con i vettori alla fine è venuto a cercare anche noi. Abbiamo anche clienti misti: quelli cioè che lavorano una parte del business diretto con i carrier e l’altra parte la fanno fare a noi; poi confrontano i prezzi. Questi secondo me sono quelli con l’approccio più intelligente. Al Salone del mobile noi avevamo 8 persone presenti in fiera, quindi siamo sul mercato e questo si sente, diamo delle risposte, delle tariffe. Quale carrier ha le forze per fare la stessa cosa?”

In termini di crescita geografica su quali mercati punterà Savino Del Bene?

“Io vedo, e lo stiamo facendo già, una crescita nel Mediterraneo e penso che l’Italia sia il Paese più importante della regione. Come Savino Del Bene siamo già abbastanza presenti in quest’area (abbiamo uffici in Turchia, Israele, Tunisia, Algeria, Spagna, Francia). Poi punto sull’Europa dove noi come gruppo siamo ancora abbastanza leggeri in Francia e in Germania ma, come detto, stiamo guardando a nuove acquisizioni. Abbiamo da poco aperto un nuovo ufficio anche a Brema; abbiamo 30-40 persone in Germania ma sono ancora poche. Ci era capitata tempo fa un’acquisizione possibile in Nord Europa ma poi non si è concretizzata, ne abbiamo un’altra possibile in Australia ma queste cose poi vanno seguite bene. L’Australia è lontana.”

In ogni caso nel vostro futuro ci sarà una crescita per linee esterne...

“Cerchiamo di cogliere le situazioni che ci capitano. Io ad esempio ho sempre pensato di non investire nell’immobiliare, nei magazzini. Però alla fine mi pare che nel gruppo oggi ci siano un centinaio di milioni di euro di immobili perché alla fine si sono presentate delle opportunità favorevoli e le abbiamo colte.”

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER QUOTIDIANA GRATUITA DI SHIPPING ITALY



This entry was posted on Saturday, June 18th, 2022 at 12:05 am 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.