

Shipping Italy

Il quotidiano online del trasporto marittimo

Gallozzi: “I terminal indipendenti hanno maggiore appeal sui clienti”

Nicola Capuzzo · Sunday, October 30th, 2022

Questa intervista fa parte dei contenuti pubblicati all'interno dell'inserto CONTAINER ITALY:

[CLICCA E LEGGI GRATUITAMENTE “CONTAINER ITALY – Edizione 2022” in formato Pdf](#)

Rimasto uno dei pochi terminal indipendenti in mano a un gruppo familiare, il Salerno Container Terminal rappresenta oggi in Sud Italia uno dei gateway principali per l'import/export di traffici containerizzati in Campania e nel Centro Italia. Il presidente Agostino Gallozzi in questa intervista rivela i prossimi progetti e spiega perché, dopo due anni di noli alle stelle, il porto di Salerno sta tornando ad acquisire linee container che ampliano il network di mercati collegati con il porto campano.

Che cosa pensa innanzitutto del rapido calo dei noli marittimi e delle conseguenze sui terminal?

“Gli scenari si stanno rapidamente modificando. Fino a due mesi fa si registravano sulle principali rotte navi sempre over booked e noli altissimi, con rendimenti economici e finanziari per le linee di un livello mai sperimentati prima. Questa situazione ha indotto nelle compagnie di navigazione un atteggiamento molto conservativo, allo scopo di mantenere lo status quo senza valutare itinerari alternativi. Gli ultimi due anni sono stati, dal punto di vista della variazione dei servizi marittimi, cristallizzati sull'esistente. Una situazione che si è ora completamente modificata e l'accelerazione dei tempi in cui è avvenuto questo cambiamento è anche essa senza precedenti. Nessuno si sarebbe aspettato una discesa così rapida dei noli.”

Questa cosa significa?

“In primis significa che in futuro dovremo probabilmente aspettarci che il settore sia animato da mutazioni, accelerazioni e decelerazioni molto più repentine.”

La situazione attuale quindi che scenari comporta?

“Mentre fino a poco tempo fa sembrava quasi che le attività commerciali delle linee avessero come obiettivo la gestione delle eccedenze del carico, ora esse tornano alla ricerca di nuove fonti di merci. Ciò apre due scenari, il primo è che si pensa ora di modificare nuovamente i servizi. Le navi che dal Mediterraneo erano state spostate verso rotte transoceaniche, perché lì la domanda di trasporto e quindi la redditività era più forte, probabilmente ora torneranno nel Mediterraneo o comunque su rotte minori.

Navi che facevano pochi o nessuno scalo intermedio (rotte A to B) ora cominciano a considerare porti 'on the way' (lungo la rotta, ndr) per prendere più carico. Si vedranno inoltre modifiche delle rotte dei new comers che si sono affacciati sul mercato nell'ultimo biennio con navi di minori dimensioni e che spesso hanno anche acquisito un proprio parco contenitori. Saranno avvantaggiati quegli armatori che hanno attivato servizi di linea tra Asia e Mediterraneo (come, ad esempio, Kalypso Compagnia di Navigazione) rispetto a quelli che hanno attivato servizi diretti tra Asia e Nord Europa con transit time e rotazioni più lunghe. Vedremo a mio avviso anche la scomposizione di alcuni servizi che verranno ricomposti secondo nuove configurazioni.”

Il secondo scenario?

“Il secondo riguarda la possibilità che vengano riattivati servizi di linea alternativi. Se negli ultimi due anni a Salerno è stato impossibile portare nuovi servizi perché le compagnie, con navi pienamente utilizzate sulle main routes, non guardavano i porti periferici, ora siamo nuovamente nello schema di potenziale interesse. Salerno può offrire accesso a un bacino che vale il 30-40% dei consumatori italiani (considerando Campania e Lazio) ed allo stesso tempo serve un importante insieme di distretti produttivi, potendo quindi combinare flussi all'import con flussi all'export.”

Così si spiega l'arrivo del nuovo servizio di Hapag Lloyd?

“Abbiamo colto l'opportunità del servizio di Hapag Lloyd con gli Stati Uniti che, provenendo dalla Turchia, può effettuare uno scalo 'on the way' a Salerno con una deviazione minima, stimata in 24 ore tra steaming e port stay. Il vantaggio per gli esportatori non sarà solo la frequenza settimanale, ma anche la migliore resa possibile tra Italia e U.S.A., considerato che la tratta tra Salerno e New York sarà coperta in soli in 10-12 giorni. Oltre a questo, da agosto è arrivato il servizio di Zim e Cosco per Israele, oltre ai nuovi servizi di Kalypso e Akkon anche su rotte intra-Med. Stiamo lavorando molto sull'indice di connettività perché obiettivo di un porto non è solo quello di fare volumi, ma è innanzitutto quello di garantire a un'economia regionale una pluralità di compagnie di navigazione e una pluralità di destinazioni internazionali e quindi di mercati di sbocco per l'export del paese. Questo è a mio avviso il valore vero di un terminal. Per esempio, grazie a Kalypso, quello di Salerno è l'unico porto gateway del Sud Italia con un collegamento diretto da e per l'Estremo Oriente.”

Il vostro terminal è sempre più una particolarità all'interno della portualità italiana, non è vero?

“Salerno sostanzialmente è un regional port, un porto cioè a servizio della economia di una specifica area del paese. Il porto è un punto di congiunzione fra linee lunghe e linee brevi, se non ha la capacità di connettere efficacemente le linee lunghe della navigazione marittima con le linee brevi della distribuzione territoriale il porto non rappresenta un valore aggiunto per lo sviluppo economico. In altre parole, il porto deve assicurare alle nostre aziende competitività, combinando connettività internazionale e interconnessione territoriale.”

In un mercato dei terminal sempre più dominato da grandi colossi imprenditoriali e fondi d'investimento come vede il futuro di Salerno Container Terminal?

“A patto che sappia esprimere grande efficienza operativa, io credo nel modello di terminal indipendente perché ha un appeal molto forte sui clienti, tant'è che a Salerno abbiamo la presenza di tutte le compagnie di navigazione. Gli armatori hanno grande interesse affinché il terminal sia totalmente indipendente. Noi siamo azionisti di maggioranza e resteremo tali; abbiamo la terza generazione che già sta entrando in azienda e quindi traggiamo una continuità di lungo periodo. I lavori di riqualificazione infrastrutturale sono stati fatti (approfondimenti fondali a -14,5 metri e imboccatura modificata per consentire l'accesso a navi da 350 metri). Quest'anno abbiamo proseguito nel nostro piano di investimenti pluriennali e, dopo le nuove gru, abbiamo acquistato 8 reachstacker, 4 sono già arrivati e altrettanti stanno arrivando entro fine anno. Si parla in questo caso di circa 4 milioni d'investimento.”

Avete un occhio attento ovviamente anche alla sostenibilità?

“Siamo molto attenti al fifth generation port, non solo riguardo alla gestione ecosostenibile della infrastruttura, ma innanzitutto al rapporto tra le attività portuali, in crescita, e le aspettative di qualità della vita dell'ambiente circostante, fatto sostanzialmente di città e popolazione. A Salerno abbiamo tradotto questo obiettivo nella completa elettrificazione delle banchine e dei piazzali, con un progetto interamente a nostre spese, per la conversione di tutti i macchinari portuali (gru, RTG, reach stackers, ralle, etc) alla funzionalità elettrica, con un forte abbattimento dei fumi e dei rumori. Nel 2023 contiamo di elettrificare la prima banchina e di installare le prime gru a funzionamento elettrico.”

Le vostre prossime diversificazioni quali saranno?

“Abbiamo terminato e verrà presto inaugurato il nuovo PCF (Posto di controllo frontaliero): un investimento da un milione e mezzo di euro, circa 1.500 metri quadrati di cui mille coperti, 400 metri quadrati di celle frigorifere a temperatura controllata e surgelata, sanità marittima, controlli fitosanitari, veterinari e Dogane, con l'obiettivo di rendere i controlli più efficaci e rapidi. Nell'ambito delle attività del gruppo, abbiamo investito in 500 nuovi container 45' palletwide high cube e cominceremo a proporre servizi ferroviari fra Sud Italia, Nord Italia, Nord Europa e Inghilterra tramite la nostra nuova divisione Gallozzi Intermodal. Per questa attività stiamo aprendo nuove sedi a più marcata vocazione intermodale. Il progetto partirà entro fine anno e comporterà un investimento iniziale di circa 10 milioni di euro.”

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER QUOTIDIANA GRATUITA DI SHIPPING ITALY

SOGECO S.A.
INTERNATIONAL
Vendita e Noleggio Container Nuovi e Usati
web@sogeco.it

EDIZIONE 2022

CONTAINER ITALY

PDF
interattivo

Click
AND
read

SHIPPINGITALY.IT
SUPPLYCHAINITALY

This entry was posted on Sunday, October 30th, 2022 at 4:00 pm and is filed under [Interviste](#), [Porti](#). You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. You can leave a response, or [trackback](#) from your own site.

