

# Shipping Italy

Il quotidiano online del trasporto marittimo

## Domanda e offerta di trasporto container a Milano scoprano che confrontarsi aiuta entrambe

Nicola Capuzzo · Monday, November 13th, 2023

**Milano** – I caricatori potrebbero essere meglio informati sulle soluzioni esistenti di trasporto a loro disposizione, gli operatori intermodali dovrebbero probabilmente fare di più per promuovere meglio commercialmente i collegamenti ferroviari già oggi attivi fra i porti italiani e gli inland terminal. Questo eviterebbe ad esempio che la merce chieda di poter fare più trasporti sostenibili e avere treni container dai porti dell'Alto Tirreno alla Lombardia e un gruppo come Contship Italia si trovi ad ‘annunciare’ loro che i treni che vogliono in realtà esistono e sono attivi già da anni con il proprio inland terminal di Melzo (Rail Hub Milano).

Questa è solo una delle tante risultanze emerse dal confronto fra domanda e offerta di spedizioni andato in scena al Business Meeting intitolato “CONTAINER ITALY: integrazioni verticali e cambiamenti epocali” organizzato a Milano dai giornali online SHIPPING ITALY e SUPPLY CHAIN ITALY al quale hanno preso parte oltre 150 professionisti, di cui una trentina di direttori della logistica di imprese italiane che abitualmente importano ed esportano merci utilizzando il box.

La presenza in platea e sul palco ‘della merce’ è stata forse una delle novità più rilevanti e apprezzate di questo appuntamento perché per la prima volta nello shipping italiano cinque supply chain manager sono saliti sul palco per dire la loro: Giovanni di Lecce (Skf), Matteo Baracchi (Saint-Gobain Abrasivi), Giovanni Calvini (Madi Ventura), Matteo Bianchi (Lavazza) e Stefano Esposti (MG Italia). Oltre a chiedere soluzioni di trasporto sostenibili (perchè il mercato lo impone), ‘la merce’ ha chiesto stabilità, affidabilità, efficienza, treni e partnership. Pochissimi di loro hanno riferito di aver messo in atto un reshoring significativo anche se le dure lezioni apprese nel triennio passato hanno per molti indotto a scelte di diversificazione e cambi di direttive che ancora oggi rimangono valide e in atto.

Rispetto al 2021 e 2022 i toni del confronto fra domanda e offerta di spedizioni in container sono stati generalmente rilassati, anche se la ferita di alcune rate di nolo pagate e impossibilità a reperire equipment per alcuni di loro sono rimaste ferite aperte ancora non dimenticate. Qualcuno di loro (Calvini in particolare) si trova a dover fronteggiare spesso criticità inerenti i controlli alle merci (in particolare da parte della Sanità Marittima) tanto che l’azienda sta ragionando sulla possibilità di testare l’alternativa dei porti nordeuropei per avere transit time garantiti.

Per Alessandro Pitto, presidente di Fedespedi, per sopravvivere sul mercato lo spedizioniere del futuro dovrà sempre più essere in grado di risolvere problemi ai clienti e proporsi come un consulente per tutto ciò che è complementare alla ‘semplice’ spedizione della merce. Un modello al quale sembra essersi già ispirata Alice Arduini che, da newcomer con la sua Alix International (società di spedizioni fondata nel 2021), si sta ritagliando una fetta di mercato importate riescendo a lavorare non solo con aziende medio-piccole (che rappresentano larga parte del portafoglio clienti) ma anche con alcuni grandi caricatori che affidano direttamente alle compagnie di navigazione le spedizioni ‘standard’ e a basso valore aggiunto mentre per quelle più delicate e problematiche si serve di uno ‘spedizioniere boutique’ che offre un certo tipo di servizio con marginalità di guadagno chiaramente superiori.

Molti altri spunti di riflessione e approfondimento (ai quali nei prossimi giorni saranno dedicati appositi articoli su SHIPPING ITALY e SUPPLY CHAIN TALY) sono emersi durante le tre sessioni dei lavori con altrettante tavole rotonde a cui hanno preso parte anche Zeno D’Agostino (Assoporti – Espo), Stefano Messina (Assarmatori), Luca Becce (Assiterminal), Ignazio Messina (Uniport), Matthieu Gasselin (Contship Italia), Gianmarco Bilotti e Giorgio Farneti (Mac Port), Giulio Schenone (Psa Genoa Investments), Augusto Cosulich (Fratelli Cosulich) e Riccardo Fuochi (Logwin).

Sia la domanda che l’offerta di trasporto di container hanno espresso grande soddisfazione per questo nuovo format di meeting e confronto destinato dunque a diventare un appuntamento regolare in futuro per far sì che compagnie di navigazione, agenti marittimi, spedizionieri, caricatori, terminal portuali, associazioni di categoria, vettore stradal ie ferroviari, doganalisti e fornitori di servizi e di apperecchiature continuino a scambiarsi i rispettivi punti di vista sui trend in atto sul mercato.

**N.C.**

**ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER QUOTIDIANA GRATUITA DI SHIPPING ITALY**





This entry was posted on Monday, November 13th, 2023 at 11:50 pm and is filed under [Economia](#), [Navi](#), [Politica&Associazioni](#), [Porti](#), [Spedizioni](#)

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