

Shipping Italy

Il quotidiano online del trasporto marittimo

L'annuncio di Luigi Negri: "Logtainer diventerà impresa ferroviaria per il trasporto container"

Nicola Capuzzo · Tuesday, December 5th, 2023

Genova – Logtainer, la società di trasporto intermodale che movimenta più container su ferro in Italia, si prepara a diventare impresa ferroviaria.

Lo ha annunciato, nella serata prenatalizia del Propeller Club di Genova a lui dedicata, Luigi Negri, presidente di Finsea nonché azionista, attraverso la Gip 2.0, della stessa Logtainer in cui figurano come altri partner di capitale anche la I.L. Investimenti di Giulio Schenone, la Gastaldi della famiglia Cerruti e la T.C.I.P. della famiglia Magillo Magillo, oltre a una minimale partecipazione in mano a Hupac.

Ripercorrendo la sua lunga storia professionale Negri, arrivato al capitolo degli anni '90 ha detto: "Nel 1997 è stata creata Logtainer, società di trasporti ferro-stradali (oggi fa 54 treni/settimana verso i porti di Genova e Spezia e altrettanti in direzione opposta); a breve diventerà anche impresa ferroviaria. Oltre ai camion e ai carri ferroviari su cui abbiamo già investito, avremo a breve anche un po' di locomotive per presentarci al mondo armatoriale. Prima faremo traffico marittimo e poi anche trasporti interni".

Dunque da Mto che acquista da trazionisti terzi e rivende servizi ferroviari per alcune delle principali compagnie di navigazione, Logtainer procederà nella direzione dell'integrazione verticale ottenendo le licenze e rilevando le locomotive necessarie per poter operare direttamente treni con cui trasportare container da e per i porti. Servendo tutti i maggiori terminal container dell'Alto Tirreno (da Livorno fino a Vado Ligure), nel 2022 l'azienda aveva offerto oltre 6mila treni da e per i principali inland terminal del Nord Italia (fra questi Padova, Piacenza, Rubiera, Rivalta Scrivia, Pordenone, Limito di Pioltello) per shipping line come Arkas, Evergreen, Hamburg Sud, Cma Cgm, Maersk, Hmm, Hapag Lloyd, One, Yang MIng, Oocl, Kalypso, Zim e Eimskip. L'anno scorso il fatturato aveva sfiorato i 100 milioni di euro.

Ospite del Propeller Club presieduto da Giorgia Boi per ricevere la targa intitolata al compianto Mariano Maresca in riconoscimento del suo eccezionale contributo nel settore dello shipping, Negri, originario della Sardegna, nella sua relazione intitolata "Una vita fra il mare e la terra" ha ricordato gli inizi a Genova dopo l'Università e il primo lavoro presso una società dove un cugino della madre era direttore generale. "Avevo una laurea da avvocato e sono stato mandato in porto a fare lo stivatore di navi traghetti" ha detto a proposito degli esordi, per poi continuare nel racconto

dell'esperienza triennale a Catania (“dove sarei dovuto rimanere appena 6/7 mesi”) dove si vide perfino puntare una pistola alla testa da parte di un trasportatore insoddisfatto perché alcuni sui camion non erano stati imbarcati a Genova a bordo della nave diretta in Sicilia.

Il ricordo si è soffermato poi sulla prima agenzia marittima fondata con un gruppo di amici e il giorno in cui un venditore di inserzioni pubblicitarie su un giornale di trasporti francese rivelò loro l'imminente arrivo in Italia di un armatore di Taiwan (Yang Ming Line) con cui qualche tempo dopo iniziò un rapporto che dura dal 1980 ad oggi. “Uno dei sodalizi più longevi che esistono in Italia e non solo” ha volto sottolineare il numero uno di Finsea, ripercorrendo poi le tappe che lo portarono a essere agente in Italia anche di Uasc (con una menzione speciale al proprio manager Filippo Gallo) e più tardi di China Shipping, con la nascita qualche anno dopo di altrettante joint venture. Varie ondate di fusioni e acquisizioni hanno lasciato in piedi ancora oggi solo la partnership con Yang Ming.

La storia di Luigi Negri non poteva non passare attraverso il racconto della coraggiosa scelta di investire in un proprio terminal portuale con alcuni altri soci e rilevare quello che poi è stato il Sech, cui fece seguito l'acquisizione dapprima del 50% e poi dell'80% del Terminal darsena Toscana a Livorno e ancora dopo lo scambio di partecipazioni di minoranza (40%) con l'allora Vte di Psa.

In un contesto competitivo sempre più difficile, “un giorno un signore si presentò con un'offerta che non si poteva rinunciare” e a lui vennero venduti i terminal Sech, Tdt e la partecipazione nel Vte. Questo signore erano i fondi d'investimento Infracapital e Infravia che pagarono a buon prezzo nel 2017 i terminal container.

“Avevamo un po' di soldi e con alcuni amici dal porto commerciale siamo voluti entrare nel porto industriale”. Il racconto dell'esperto imprenditore di origini sarde ma genovese di adozione arriva dunque all'ingresso in Genova Industrie Navali, “prima rilevando il 22,5% di Gin, poi Fincantieri entrò al 15% e anche la nostra quota di conseguenza si era leggermente diluita”.

Il giudizio di Negri sul gruppo navalmeccanico treistino non è tenero: “Per parlare di società dello Stato che fanno concorrenza nel mercato, l'entrata di Fincantieri non ci ha aiutato molto, forse un pochino nel settore della Marina Militare ma non lo credo. In Italia esiste questo sistema dove l'azienda pubblica va a fare concorrenza al privato ed è una concorrenza iniqua. In passato esisteva anche il sistema Tirrenia”.

L'altro giudizio critico è stato riservato all'atteggiamento adottato dalla città di genova e dal nostro Paese in generale verso il gruppo Msc. “Aponte fa solo quello che vuole. L'Italia è ai suoi piedi” le sue parole verso colui che a Bettolo fu suo socio e dal quale dovette separarsi per insuperabili divergenze nei piani di sviluppo e di gestione del terminal.

Guardando al futuro un capitolo del suo racconto di vita è stato ovviamente dedicato ai nipoti Raffaele e Aldo, nuovi giovani timonieri del gruppo Finsea: “Ho ‘rubato’ a mio fratello i suoi due figli (io non ne ho avuti), due ragazzi di cui vado fierissimo. Uno si occupa di finanziario, l'altro si occupa di quello che facevo io. Ogni tanto quando me lo chiedono gli do qualche consulenza e stanno facendo delle belle cose. Hanno comprato una società di trasporti, poi l'agenzia Multi Marine Services, hanno creato la Multirush Forwarding Services e più recentemente la Sinalefi con Schenone”.

Fra le sue ultime avventure imprenditoriali ha infine voluto citare le attività nel business dei

traghetti: "Avevo fatto la Blu Navy e poi la Tirrenia. Blu Navy è una bella realtà e fa dei bei risultati; hanno un'idea di sviluppo abbastanza importante per i prossimi anni e credo che andrà molto bene. Da Tirrenia invece siamo usciti non appena il fondo con cui eravamo entrati aveva deciso di vendere la sua quota a Onorato".

A margine della serata Luigi Negri ha risposto infine anche a una domanda di SHIPPING ITALY su chi sia un imprenditore dello shipping per il quale nutre stima e ammirazione e per quale ragione: "Giulio Schenone" è stata la risposta. "Per la sua voglia e determinazione di fare impresa e perchè è l'unico con cui una stretta di mano vale più di un contratto firmato. Una volta questo sarebbe stato normale, oggi non lo è più".

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER QUOTIDIANA GRATUITA DI SHIPPING ITALY



This entry was posted on Tuesday, December 5th, 2023 at 11:30 pm and is filed under [Cantieri, Politica&Associazioni, Spedizioni](#)

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