

Shipping Italy

Il quotidiano online del trasporto marittimo

Il 100% di Priano Marchelli passato a Global Transport Solutions: nuova fase di sviluppo

Nicola Capuzzo · Thursday, March 14th, 2024

Priano Marchelli, una delle più grandi case di spedizioni di Genova nonché fra le più importanti fra quelle attive nella nicchia dei servizi per la supply chain e le spedizioni per l'industria navale, è passata nelle mani di Global Transport Solutions (Gts Group). Quest'ultima è la holding a cui fanno capo anche Marinetrans Group e Best Global Logistics Group, società di logistica e spedizioni specializzate nei trasporti di parti di ricambio per navi e altri carichi time-critical. A cedere il 100% di Priano Marchelli sono stati i fratelli Andrea e Claudio Giachero, che in cambio hanno anche acquisito alcune quote azionarie di Gts Group ma che rimarranno saldamente al timone della storica società con sede a Genova e negli Stati Uniti, a Miami.

Proprio Andrea Giachero (presidente anche dell'associazione Spediporto) a SHIPPING ITALY tiene particolarmente a raccontare le origini, i presupposti e soprattutto le potenzialità di questa acquisizione che mira a far crescere Priano Marchelli consentendole un ulteriore importante salto dimensionale e di qualità.

“Poco o nulla – spiega – cambierà rispetto a prima, se non in termini di crescita e opportunità. Manterremo saldamente la nostra identità e le identiche posizioni di legali rappresentanti del brand italiano e americano. Le emozioni si sprecano per mio fratello (Claudio, ndr) e il sottoscritto, anche in considerazione del fatto che entrambi abbiamo questa azienda tatuata nel cuore, all'interno della quale abbiamo messo anima e corpo per rispettivamente 39 e 31 anni. Siamo emozionati ma felici per aver studiato insieme ai nostri manager e ad un gruppo importante come Gts un futuro importante per questa azienda”.

Dopo un primo avvicinamento infruttuoso avvenuto negli anni scorsi, il fondo di private equity TJC, L.P. (precedentemente noto come The Jordan Company), che nel frattempo (2019) aveva già acquisito Global Transport Solutions Topholding B.V., da gennaio 2023 si era 'rifatto sotto' e, in considerazione della loro struttura ed expertise, i vertici di Priano Marchelli hanno deciso di iniziare l'estate scorsa una due diligence che infine ha portato alla finalizzazione di questa operazione (grazie al supporto come advisor dello Studio Rosina e di Nctm) fondata su tre pilastri considerati indispensabili per i fratelli Giachero: mantenimento del nome e del logo, territorialità e gestione totale in mano loro.

Operando con i marchi Priano Marchelli, Marinetrans e Best Global Logistics, Gts può vantare una

solida presenza geografica in tutti i continenti e circa 900 esperti del marine industry, quindi servizi per crociere, navi da carico, nautica da diporto, cantieri navali e piattaforme Oil & Gas.

“L’acquisizione segna un nuovo capitolo nel percorso di crescita di Priano Marchelli; ci consente di cambiare marcia e di proseguire spediti alla prossima fase di sviluppo” aggiunge Andrea Giachero. “L’investimento del gruppo – prosegue – fornirà il capitale aggiuntivo e necessario per sostenere la crescita e l’innovazione; questa nuova fase offre risorse finanziarie e operative in termini di network che consentiranno di fornire un valore ancora maggiore. Il nuovo investimento alimenterà i piani per un’ulteriore espansione geografica e il rafforzamento della nostra rete. Questa espansione consentirà all’azienda di offrire servizi di alta qualità a nuovi segmenti e di rafforzare la sua posizione di fornitore leader nel settore”.

Questi i numeri del Gruppo Gts: una crescita media annua in termini di risultati del +16%, navi cargo in gestione oltre 8.000, circa 900 esperti nell’industria dislocati nei principali porti e aeroporti fondamentali al marine industry, otto acquisizioni finalizzate dal 2020, oltre 2.000 porti coperti, 16 stazioni globali e hub di consolidamento. Il network di magazzini include Rotterdam, Amsterdam, Singapore, Houston, Oslo, Los Angeles, New York, Dubai, Shanghai, Osaka, Pusan, Genova (dove l’azienda dispone di 120.000 mq e da fine 2025 ne aggiungeranno altri 150.000), Venezia, Atene e Amburgo. Le stime per il 2024 di Global Transport Solutions sono di superare un fatturato consolidato di 400 milioni di euro.

Dalla storia di Priano Marchelli ai motivi che hanno portato alla cessione

* contributo a cura di Andrea Giachero

Dal lontano 1934 ci siamo dedicati all’assistenza a compagnie armatoriali, società di ship management e cantieri navali da sempre come operatore doganale di varco all’interno di uno storico scagno situato all’ingresso del Varco delle Grazie a Genova.

Da fine anni ottanta abbiamo cominciato a strutturarci specializzandoci inizialmente nel trasporto aereo e dai primi anni del ’90 fornendo servizi di magazzinaggio, consolidamento e ogni tipo di trasporto di parti di ricambio ed equipaggiamento per la riparazione e la manutenzione di navi operanti nei settori del commercio e della crocieristica internazionale.

Ben quattro ragioni Sociali si sono succedute dal lontano 1934 e ci avviamo oggi al raggiungimento di un importante traguardo: 90 anni di vita (da compiere l’1 novembre 2024).

Novanta anni significano la sedimentazione di valori, esperienze, fondamenti che progressivamente vengono fatti propri e innovati da chi subentra.

Quasi un secolo da raccontare che ci ha visto sopravvivere e crescere malgrado il susseguirsi di eventi spesso traumatizzanti.

Usando una metafora marinaresca, Priano Marchelli animata da Gente di Mare (tanto per colorare

le mie parole di Rosso&Blu), è sempre riuscita a tenere la barra dritta.

E non mi sono incagliato in un malapropismo dicendo che l'Azienda ha sempre proseguito a prescindere dagli eventi, ma proprio grazie a tutti coloro che hanno condotto negli anni questa bellissima realtà, si è riusciti nella difficoltà ad inclinare verso destra la barra del timone per poi voltare a sinistra e riprendere, anche se malconci, la navigazione verso quell'isola che non c'è.

In Priano Marchelli abbiamo imparato attraverso la resilienza di veri marinai che l'isola che non c'è non è una chimera impossibile da raggiungere ma non è nemmeno qualcosa che si possa trovare intorno a noi, noi tutti l'abbiamo dentro.

Quando improvvisamente ti fermi e sorridi, ma non sapresti spiegare la precisa ragione di quel bagliore di gioia: lo senti e basta.

Allora l'isola che non c'è in realtà c'è, ma non si vede, e quando la trovi da lì non te ne andresti mai.

Chi non ci crede è più pazzo di chi ci crede e così facendo si autocondanna a non vedere orizzonti, a non guardare oltre, a non aver capacità di sognare, tenendo sempre i piedi ben ancorati per terra. Quello che a tanti può sembrare utopia, usciti dagli uragani o dalle secche attraverso condivisione e perseveranza, in Priano Marchelli si è trasformata in forza trainante dell'esistenza.

Parafrasando alcune parole del testo di una canzone di Ligabue, tenendo sempre i piedi per terra, siamo convinti che siano sempre i sogni a dare forma al mondo.

Un film di azione che ha visto come protagonisti un piccolo esercito di persone che si sono susseguite negli anni e che hanno contribuito a una crescita progressiva, ma costante, tramite la politica dei piccoli passi.

Creare valore all'interno di una supply chain, significa creare una supply chain di valore. Ne siamo sempre stati convinti.

Far bene singolarmente non bastava e alla lunga avrebbe interrotto quel processo di amalgama iniziato nel 1934 dal Sig. Priano e dal Sig. Marchelli, continuato e trasmesso indistintamente da tutti i vecchi soci di questa azienda e rafforzato costantemente dal nostro meraviglioso e indimenticabile padre.

Il risultato raggiunto ad oggi è frutto di aver creato tutti insieme una realtà sistemica integrata e sostenuta da solide basi etiche e culturali.

Nessun altro nostro competitor, riferito al marine industry, può vantare 90 anni di know how, expertise e una cultura così solida.

Per cultura solida ci riferiamo a una "cultura dell'appartenenza": se c'è cura dei valori e rispetto delle persone, se nel dialogo si trasmettono i fondamentali, se le persone vengono responsabilizzate, la motivazione diventa una conseguenza naturale e logica.

E chiunque viva o abbia vissuto in Priano Marchelli, nel lavoro minuto e quotidiano, applica questa cultura del servizio che diventa un tutt'uno con l'identificazione dei valori aziendali.

E' nel nostro Dna e vale per qualunque impresa il team possa affrontare: lavora sui valori,

trasmette competenza, inculca il servizio.

Il resto viene da sé attraverso la motivazione che non viene calata artificialmente dall'alto ma nasce dal basso ed è fatta propria delle singole persone.

Tornando ai nostri 90 anni farei menzione di quegli eventi che hanno messo seriamente in gioco la sopravvivenza di questo magico sogno divenuto realtà.

Partirei con il **1934**, la data di incorporazione di questa Azienda che ha dato vita alla nostra bellissima storia.

Nasciamo immediatamente dopo la grande Crisi del **1929**, generata dalla creazione dei rapporti di credito e di debito instauratasi tra gli Stati Uniti e i principali Paesi d'Europa a seguito della Prima Guerra Mondiale.

E poi la seconda Guerra Mondiale a pochi anni dalla costituzione dell'Azienda.

Arrivando agli anni **1970**, durante i quali si verificarono ben due shock petroliferi, rispettivamente nel **1973** e nel **1979** dovuta alla decisione dei Paesi arabi dell'Opec di ridurre la produzione di greggio a seguito della Guerra del Kippur.

Immensi rischi per Priano Marchelli di chiudere i battenti (perdita maggior cliente al momento a causa fallimento – Flotta Lauro) se non tirandosi su le maniche per l'ennesima volta allargando pian piano la proprietà (allora solo del Sig. Roberto Marchelli) ai sei impiegati presenti in azienda (tra cui nostro padre) e pertanto con enormi sacrifici da parte di tutti per contenere i costi, limitando drasticamente per mesi gli stipendi di ognuno.

Nel **1992** l'abbattimento delle frontiere e conseguente rischio per Priano Marchelli di chiudere i battenti per perdita della maggior parte dei clienti; operavamo in un piccolo scagno sito al Varco Grazie e da lì emettevamo tutti i memorandum che davano esito a tutte le operazioni di temporanea esportazione o importazione di merci destinate alle navi che provenivano da tutti quei Paesi che a breve sarebbero entrati nella Comunità europea.

Non ultimo, anno nero della Lira cacciata dal sistema monetario europeo e pertanto conseguente svalutazione, instabilità finanziaria, debito pubblico alle stelle e corruzione (in Priano all'epoca lo staff era fatto da 12 persone tra proprietà e dipendenti).

Nel **2001** l'attentato alle Torri Gemelle che gela l'economia mondiale e l'espansione crocieristica portando al fallimento di grandi gruppi tra cui Renaissance Cruises (nostro cliente più importante per il quale avevamo seguito ben otto nuove costruzioni a Chantiers de l'Atlantique) e Swissair che era il nostro vettore di riferimento per il trasporto aereo (all'epoca lo staff era composto da 20 persone tra proprietà e dipendenti)

Quindi giungeremo alla crisi finanziaria globale del **2008**, nata dalla bolla speculativa del mercato immobiliare dei mutui subprime, dalla quale esplose il dissesto economico che ne conseguì per la peggiore contrazione nella storia dell'economia che tocca il picco con il fallimento Lehman Brothers che nel mezzo della nostra crescita e investimenti ha ridimensionato la crescita dell'azienda che aveva visto la ripresa nel 2003 con l'appalto di un newbuilding di Costa Crociere: la Costa Fortuna. Malgrado ciò, e con il fine di supportare tale obiettivo, è stato deciso nel 2004 l'investimento per l'acquisizione del capannone industriale di Bolzaneto (all'epoca lo staff era fatto da circa 30 persone tra proprietà e dipendenti, arrivate a 60 persone fino al 2016).

Nell'anno **2016** ci siamo aggiudicati il *bidding* tra dieci multinazionali partecipanti per la gestione

dell'European Consolidation per il Gruppo Carnival Corporation, confermandoci che quell'isola che non c'è attraverso grinta, coraggio e determinazione la si può raggiungere.

Il business era all'epoca gestito da una multinazionale olandese e consisteva in circa 4.000 arrivi al mese da tutta Europa per circa 12 milioni di kilogrammi. E la gestione delle stesse parti di rispetto generava altrettanti trasporti aerei, marittimi e terrestri per raggiungere le navi in ogni porto o cantiere del mondo.

Questa è la dimostrazione che facendo sistema, malgrado le carenti infrastrutture, l'Italia può competere con chiunque.

Il **2017** per tale ragione ha visto l'assunzione di ben 60 nuovi profili che, sommati a quelli in forza, hanno formato una squadra di 120 ragazzi mentalizzati, che è diventata di 140 nel **2020**.

E per non farci mancare nulla, la pandemia del coronavirus, con il Pil destinato a cadere tra il 9 e il 13% in media d'anno; una crisi senza precedenti nella storia recente, che mette a dura prova l'organizzazione e la tenuta dell'economia e della società e che paralizza per ben 18 mesi il mercato crocieristico.

Priano Marchelli, pur perdendo quasi il 70% del turnover, grazie a politiche oculate e di accantonamento a riserva straordinaria che ne hanno determinato solidità, ha potuto decidere, principalmente nel rispetto della nostra squadra di ragazzi (a marzo 2020 eravamo 140 in Italia e 15 negli USA – oggi 23), sui quali abbiamo investito con ottimi risultati in training e formazione, di non ricorrere agli ammortizzatori sociali e sfruttare quei mesi di lock down e fermo operativo, per rivedere le procedure interne e ripartire ancora più forti non appena il mercato lo avrebbe consentito. Naturalmente garantendo il posto anche agli appena entrati stagisti e apprendisti.

Non ultimo, nel mezzo di tale terremoto, a **Dicembre 2020** a seguito di un articolato *redemption agreement* e nel rispetto dei nostri ragazzi in USA, è stato acquisito il 50% di Priano Aerostream dal nostro partner Aerostream Logistics e abbiamo Costituito Priano Marchelli USA LLC.

Grazie alla resilienza, alla preparazione e al cuore di una grande squadra siamo ripartiti più forti di prima e, nel rispetto dei tempi, abbiamo portato il nostro fatturato dai 18 Milioni del 2020 agli oltre 50 Milioni del 2022.

Il perchè della nostra scelta:

Un caposaldo della nostra filosofia è proprio la consapevolezza che nulla si raggiunga dall'oggi al domani; ogni processo richiede i suoi tempi per ottenere i migliori risultati e occorre saper aspettare che i tempi siano maturi per “switchare” attraverso una visione d'insieme che non perda mai di vista l'attenzione, il rispetto e la tutela dei singoli.

“Gestire” un'azienda è una cosa tutt'altro che facile e si basa su due componenti principali:

- il mantenimento di ciò che si è raggiunto nel tempo
- il miglioramento di quello che ancora non funziona come dovrebbe.

Questa operazione nasce a maggio 2020, mentre ero chiuso in casa durante il lock down.

Durante una conference con amici nordici con cui collaboro da almeno 30 anni chiedo come va la

loro “vita” con il nuovo Gruppo che li aveva acquisiti qualche anno prima; loro mi mostrano la crescita su un power point, sia in termini di risorse umane, che di fatturato e sviluppo, confermandomi che nulla era cambiato da quando erano loro i proprietari e che quell’operazione ha permesso loro di mettere a terra tutti quegli investimenti che diversamente non sarebbero stati possibili. Oltre ad un Asset Mondiale di Specialisti del *niche business* legato al Marine Industry.

Noi, al contrario, eravamo alla ricerca di una collaborazione più strutturata con un gruppo specializzato nel Marine Industry a livello globale dal quale avremo potuto ottenere volumi interessanti relativamente al cargo.

Iniziammo un tour di conferences e, a seguito del loro serio interesse, ci proposero la firma di un NDA (Non Disclosure Agreement, *ndr*) che apriva la porta per una possibile acquisizione.

Decidemmo fermamente di soprassedere, visto che non eravamo interessati alla vendita e pertanto stoppammo anche l’opportunità di collaborare perchè la loro policy prevedeva solo M&A.

Da quel momento Claudio e io iniziammo a riflettere e, malgrado la passione che ci traina per questo business, è stato incontestabile il fatto che:

- La nostra anagrafica non aiutava e non aiuta (ancor di più dopo 4 anni)
- Le nostre figlie seguono con soddisfazione altre attività e non sono interessate a entrare in azienda. Quelle di mio fratello sono piccole. La mia grande è biotecnologa e sta facendo un bellissimo percorso professionale in un’azienda leader del settore e l’altra si laureerà in Giurisprudenza a Luglio 2024.
- L’età media di questa società è di 34 anni e quale sarebbe stato il futuro per loro? Sicuramente brillante, ma limitato nel tempo.
- In Italia nessun’altra azienda vanta organizzazione e cultura del Cruise & Marine Industry come la nostra.
- Sicuramente non era nostra intenzione vendere a una multinazionale, anche se presente in qualche location del globo per questo *vertical*, ma non strutturata a livello globale come noi avremmo voluto, seppur finanziariamente solidissimi.

E questo è un mercato che richiede flessibilità estrema e vuole evitare escalations, inevitabili per una multinazionale.

Per cui ci siamo messi, insieme ai nostri manager, alla creazione di un modello interessante per tutti e nel rispetto di tutti.

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER QUOTIDIANA GRATUITA DI SHIPPING ITALY



This entry was posted on Thursday, March 14th, 2024 at 11:08 pm and is filed under [Spedizioni](#). You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. Both comments and pings are currently closed.