

Shipping Italy

Il quotidiano online del trasporto marittimo

General Noli Dubai: La creazione di un nuovo polo logistico in uno dei mercati più dinamici degli ultimi anni

Nicola Capuzzo · Thursday, February 27th, 2025

— COMUNICAZIONE AZIENDALE —



Quando General Noli ha aperto il proprio ufficio a Dubai nel 2023, all'interno della Free Trade Zone (FTZ), non si è trattato solo di un'espansione geografica, ma del segnale di un impegno strategico verso uno degli ecosistemi più dinamici al mondo. Un anno dopo, l'azienda si è ampliata al di fuori della FTZ per rispondere a una domanda in forte accelerazione. Oggi, la filiale di Dubai non è solo una porta d'accesso al GCC, ma un hub di innovazione, affidabilità di servizio e collaborazione cross-network.

Per comprendere questa rapida evoluzione, abbiamo incontrato Stephane Jarmache, il leader alla guida di General Noli Dubai, per approfondire il percorso, le sfide e le opportunità che stanno plasmando la crescita di General Noli nella regione.

Un leader modellato da agilità e opportunità

La storia di Stephane è profondamente intrecciata con l'ascesa della regione a hub globale del commercio. Stephane si è trasferito a Dubai nel 2009 con l'obiettivo di espandere la presenza della sua precedente azienda in tutto il Medio Oriente. Quello che ha trovato è stato un mercato radicalmente diverso dalla percezione diffusa all'epoca.

«Sono arrivato convinto di trovare un mercato lento e burocratico», ricorda. «Invece ho trovato un ambiente veloce, incredibilmente dinamico. Qui, le organizzazioni che si adattano e reagiscono rapidamente sono quelle che hanno più successo.»

Questa scoperta ha plasmato sia il suo stile di leadership sia il suo approccio alla costruzione del

team General Noli Dubai anni dopo.

I suoi principi guida oggi — struttura snella, decisioni rapide e leadership fondata sull'esempio — riflettono quella curva di apprendimento iniziale. Secondo Stephane, questi comportamenti sono ora parte integrante della cultura dell'ufficio:

“Organizzazione snella, decisioni rapide e guida tramite l'esempio fanno parte della nostra cultura. Sono ciò che ci permette di crescere rapidamente.”

Perché nasce General Noli Dubai

Quando General Noli è entrata negli Emirati nel 2023, l'azienda rispondeva a un chiaro segnale di mercato. Nonostante la crescita delle piattaforme digitali e degli strumenti di gestione del trasporto automatizzati, i clienti del GCC continuavano a valorizzare un elemento che molti player globali stavano e stanno ancora progressivamente trascurando: il servizio personalizzato.

«Molti concorrenti spingono sull'automazione riducendo l'interazione», spiega Stephane. «Ma in questo mercato, le relazioni contano ancora. La partnership qui non può essere gestita dai sistemi.»

General Noli Dubai si è posizionata esattamente in questo punto d'incontro sfruttando il potere d'acquisto globale e gli strumenti tecnologici del gruppo di cui fa parte, mantenendo però un modello di servizio in cui il contatto umano è sempre centrale.

Questo equilibrio ha dimostrato di essere particolarmente efficace sulla tratta Italia-UAE, uno dei corridoi in più rapida crescita negli ultimi anni.

Una “value proposition” basata su servizi consolidati affidabili.

In soli tre anni, General Noli Dubai è diventata un punto di riferimento su specifiche tratte e soluzioni. Due prodotti, in particolare, vale la pena menzionare:

1. Servizi consolidati Aereo & Mare Italia ? Dubai

I servizi settimanali consolidati hanno rapidamente conquistato terreno grazie a:

- affidabilità
- visibilità
- comunicazione proattiva

«I clienti volevano un approccio nuovo», afferma Stephane. «Competitività, tracciamento di ogni spedizione e schedule affidabili. Abbiamo costruito il prodotto su queste esigenze.»

Il servizio è diventato particolarmente popolare tra gli esportatori italiani che cercano flussi prevedibili verso UAE e GCC.

2. Sea-Air Asia ? Europa via Dubai

Questa soluzione ibrida, storicamente forte a Dubai, sta vivendo una nuova stagione di domanda — soprattutto nel settore fashion e lifestyle, dove la velocità e la competitività sono fondamentali.

La forza di una rete globale

L'integrazione di General Noli nel gruppo Savino Del Bene offre a Dubai l'accesso a una piattaforma realmente globale. Per i clienti, questo si traduce in:

- Standard di servizio coerenti nelle diverse regioni
- Sviluppo coordinato delle trade lane
- Soluzioni cross-office per supply chain complesse

«I nostri clienti si aspettano soluzioni globali, non uffici isolati. Far parte di una rete globale significa rispondere più velocemente e supportarli end-to-end.»

Opportunità emergenti: temperatura controllata

Il mercato logistico degli UAE si sta evolvendo rapidamente, una delle opportunità di sviluppo sono i traffici a temperatura controllata.

Servizio LCL refrigerato Italia – Dubai

Con la crescente domanda di prodotti alimentari europei ed Italiani in particolare, il mercato indica chiaramente la necessità di servizi LCL refrigerati frequenti e consistenti.

«I consolidamenti settimanali a temperatura controllata sono nella nostra roadmap per il 2026», condivide. «La domanda c'è, e noi siamo pronti.»

Collegare Italia e UAE: insight dai clienti

Durante il suo viaggio più recente in Italia, Stephane ha incontrato diversi esportatori e importatori con business attivi negli UAE. Il feedback ha confermato un messaggio che:

- Dubai è sempre più vista come porta di accesso all'intero GCC.
- I clienti vogliono essere informati su tutte le peculiarità locali.
- Si aspettano visibilità, velocità e un partner in grado di offrire affidabilità e competenza locale.

«La tratta Italia–UAE è una delle più importanti della regione», sottolinea. «Il nostro compito è aiutare i clienti a comprendere il mercato ed aiutarli a cogliere opportunità.»

Il fattore umano: l'asset più importante di General Noli

Alla domanda su quale sia il punto di forza principale dell'organizzazione General Noli, Stephane non ha dubbi:

«Le persone e il fatto che poniamo la comunicazione in primo piano.»

In un settore dove molte soluzioni appaiono simili sulla carta, la comunicazione diventa la vera differenziazione.

«Tutti hanno tariffe, tutti hanno servizi», afferma. «Ma la comunicazione — unita al miglioramento continuo — è ciò che ci distingue davvero.»

Conclusione

La rapida crescita di General Noli è il risultato di una leadership chiara, una cultura people-first e

un mix strategico di servizio personalizzato e capacità globali.

In una regione definita da velocità e opportunità, Stephane Jarmache e il suo team hanno posizionato General Noli come partner di riferimento — in grado di rispondere alle esigenze di oggi e prepararsi alle opportunità di domani.

Il team General Noli in Italia e a Dubai sono a disposizione di tutte quelle aziende italiane che hanno bisogno di supporto:

gnolidubai@generalnoli.com

gnolimodena@generalnoli.com

This entry was posted on Thursday, February 27th, 2025 at 10:40 am 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.