



## **Napoli: il successo del Gruppo Grimaldi, caparbietà e capacità di innovarsi**

Napoli, 13 novembre 2013 - Già a fine ottobre scorso, dalla platea della XVII Convention annuale Euromed "From land to sea" del Gruppo Grimaldi, nella sua relazione introduttiva Emanuele Grimaldi ne aveva sottolineato le linee programmatiche. La controllata Finnlines, principale operatore RoRo nel Baltico, prosegue un processo interno di radicale razionalizzazione. Nel corso del 2012 ha riconsegnato varie unità obsolete immettendo 4 assets di nuova costruzione, concepiti per ottenere la massima efficienza nel rapporto consumo/capienza, e sono stati siglati importanti contratti di trasporto con i più grandi produttori del mondo di carta, Stora Enso e UPM e con le case automobilistiche Mercedes/Daimler e DSV, clienti storici del Gruppo, che da settembre 2013 hanno affidato a Finnlines nuovi traffici a lungo termine, dalla Finlandia alla Germania.

Tuttavia, la compagnia finlandese, nonostante gli sforzi del management e le iniezioni finanziarie degli azionisti, ancora registra profitti vicini allo zero. In una lettera aperta agli stakeholders Emanuele Grimaldi, appena ri-nominato Presidente e CEO di Finnlines - come nel gennaio-giugno 2009 per attuare un piano di ripresa della società, contagiata in quel periodo dalla crisi globale con perdite da €11mln al mese - ha sottolineato la necessità di un'accelerazione, per superare lo stallo dei profitti sul break even, nell'interesse di azionisti e stakeholders.

E. Grimaldi, che oltre ad essere CoAmministratore del gruppo insieme ai suoi familiari, è anche Presidente di Confitarma, ha spiegato con chiarezza e semplicità il suo nuovo piano di attacco, seguendo la medesima strategia che finora ha portato il resto del Gruppo a risultati molto positivi, nonostante la lunga crisi globale. Come diffuso dal palco dell'Euromed, Grimaldi Group ha chiuso il 2012 con margine operativo lordo (EBITDA) di 520mln di euro (+18%). Se nel 2008 il Gruppo registrava un equity consolidato di €1,5 mld (+31%), oggi esso è vicino ai €2,4 mld (+44%), mentre per il consuntivo 2013, si aspettano una redditività simile al 2012, ma con un EBITDA più alto.

Per ridurre ulteriormente la quota di debito e di esposizione finanziaria di Finnlines - finora non in linea con i risultati complessivi del Gruppo - Grimaldi ha preannunciato che si focalizzerà innanzitutto sulle risorse umane interne, che devono essere rivitalizzate con un nuovo spirito imprenditoriale, che coniughi orari di lavoro prolungati con la creazione di profitto e di valore. Conseguentemente, il management finlandese dovrà imparare a pensare globalmente, attraverso una maggiore sinergia con il network del Gruppo, che opera in quasi tutti gli Stati costieri europei, in USA, in molti paesi sudamericani, nel Nord e West Africa ed in alcuni porti asiatici.

Con un vasto portfolio di clienti e servizi, operati con oltre 100 navi di proprietà e con propri terminal e piattaforme logistiche terrestri, il Gruppo italiano è certamente uno dei maggiori operatori RoRo/RoPax del mondo.

Le sue linee implementate su due pilastri, lo SSS e il network, oggi rappresentano una massa critica molto competitiva non solo per qualità e prezzo dei servizi offerti, ma anche per la domanda di servizi e forniture necessarie al funzionamento degli assets. Uno dei punti di forza, quest'ultimo, su cui il Gruppo conta per affrontare il rincaro di fuel a basso contenuto di zolfo (0,1%), che con ogni probabilità si determinerà nel mercato di offerta con l'entrata in vigore del nuovo regolamento IMO sulle emissioni nelle aree SECA dal 2015, con grave impatto sui costi del trasporto marittimo. Oltre a dotarsi sui propri mezzi di tutte le opzioni tecnologiche disponibili per la riduzione dei consumi e dell'impatto ambientale, una possibilità aggiuntiva per Grimaldi sarà quella di poter spuntare un prezzo di acquisto migliore sulla base del fabbisogno complessivo del Gruppo. Una boccata di ossigeno per Finnlines che opera in area SECA e che intanto, sulla scia del Gruppo Grimaldi, grazie ai recenti investimenti in nuove costruzioni che riducono il consumo per tonnellata trasportata, si ritrova ad essere una delle flotte più giovani ed efficienti nei mari del Nord Europa.

Nel Mediterraneo, invece, il Gruppo nei primi 9 mesi 2013 ha trasportato 150.000 trailers e 200.000 passeggeri in più rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente che già era stato record. Nel 2012 ha proseguito sia l'ampliamento dei servizi adriatici italiani che di quelli verso la Grecia di Minoan Lines, che, dopo un profondo programma di ristrutturazione, ha ripreso a crescere incrementando i volumi merci del 16% e del 3% quelli passeggeri nei primi 8 mesi 2013, sfondando il mercato con la più giovane flotta dell'Adriatico, affollato di competitor con navi troppo piccole, vecchie ed insufficienti.

Dalla XVII Convention Euromed, partecipata da oltre 500 persone tra dipendenti, stakeholders, istituzioni e giornalisti, si è anche tracciata la nascita di nuovi mercati, che si stanno profilando al crescere della domanda di modelli di consumo sempre più rispettosi dell'ambiente. Proprio dall'automotive, in cui il Gruppo Grimaldi è leader, si sta diffondendo un nuovo tipo di automobile elettrica, che irreversibilmente porterà allo scrapping delle autovetture attuali, sconvolgendo i modelli di consumo di carburante. Tesla Motors, una azienda pubblica californiana di progettazione, produzione e vendita di autovetture e componentistica, ha già realizzato e sta collocando sul mercato un'auto elettrica con un'autonomia di oltre 400 km, una velocità max di 200km orari e capace di ricaricarsi in un'ora, che nel I trimestre 2013 per la prima volta le sta facendo registrare profitti.

Con un'adeguata infrastrutturazione per il rifornimento elettrico, con estremo beneficio anche della qualità dell'aria e del contenimento dei rumori nei centri urbani l'Italia potrebbe sviluppare questo mercato ad altissimo valore aggiunto con estrema facilità, grazie alle linee già esistenti di SSS ed Autostrade del Mare delle navi ConRo e RoRo. La caparbietà e la capacità di innovarsi di alcuni armatori come il Gruppo Grimaldi può costituire un importante volano per l'economia e la sostenibilità ambientale di un paese. Navi capienti e flessibili organizzate in un network articolato di linee che collegano porti e territori di produzione e di consumo può essere un trampolino di lancio per modelli di consumo e di produzione migliori. L'ambiente, d'altra parte, è uno dei punti di forza del Gruppo Grimaldi, che da anni è impegnato nel diffondere la cultura della sostenibilità ambientale e economica dei traffici marittimi.

---

Giovanna Visco