

LE MAGGIORI SONO DIGITALIZZAZIONE, ECOMMERCE, GIGANTISMO NAVALE E CONCENTRAZIONE

# Quali sfide per logistica e trasporti

Per affrontarle serve una nuova ottica. Anzitutto, secondo Fuochi (Propeller Club Milano) e Schiavoni (Alsea) è necessario che il mondo produttivo ragioni in un'ottica di partnership e non di antagonismo

**D**igitalizzazione e consolidamento di mercato mettono i piccoli e medi operatori italiani della logistica e dei trasporti (la stragrande maggioranza) di fronte a scelte coraggiose per sopravvivere. Il tema è stato al centro della sessione di apertura dell'evento «Shipping, Forwarding & Logistics meet Industry» tenutosi nei giorni scorsi a Milano. «Industria e logistica hanno la necessità di fare un'alleanza a 360 gradi, perché l'uno non può più fare a meno dell'altro», ha dichiarato Riccardo Fuochi, presidente del Propeller Club-Port of Milan, in occasione dell'evento. «Bisogna far fronte al gigantismo navale, al gigantismo dei marketplace e alle nuove tecnologie che stanno rivoluzionando il comparto della logistica. Prima bastavano un magazzino, un camion e qualche persona esperta per proporre servizi logistici, oggi non è più così».



Betty Schiavoni (Alsea)

Fuochi, imprenditore della logistica e delle spedizioni al vertice del gruppo OmLog e della casa di spedizioni Logwin, ha anche rilevato come gli smartphone e i tablet abbiano rivoluzionato il modo di fare acquisti e di conseguenza tutto il processo di trasporto e distribuzione dei prodotti. «Le aziende della logistica devono adattarsi a questi nuovi processi», ha aggiunto ancora Fuochi, precisando che «il modello "usa e getta" di un provider logistico non funziona più. Occorre mettere le imprese nella condizione di poter investire per attrezzarsi e offrire servizi di trasporto strutturati e moderni». Chi non saprà rispondere a queste nuove esigenze, come affermato anche da Flavio Colombini, direttore della logistica Pirelli, «rischia di finire fuori mercato».

## Bain Capital alza l'offerta per Bottiglieri fino a 205 milioni di dollari

**L**a la Giuseppe Bottiglieri Shipping Company fa il punto sulla propria situazione. Dopo l'intervista rilasciata a *MF-Milano Finanza* da Raffaele Zagari, vertice di Augustea e della joint venture maltese Lighthouse che avrebbe voluto presentare un piano concordatario per la Giuseppe Bottiglieri Shipping Company (giudicato non ammissibile dal tribunale di Napoli), la stessa shipping company controllata dalla famiglia Bottiglieri ha diramato una nota nella quale puntualizza diverse cose. La prima è che «i creditori sono chiamati al voto, da esprimere entro 20 giorni dalla data dell'adunanza (7 febbraio 2018, ndr), sull'unica proposta concordataria che il Tribunale di Napoli ha ritenuto ammissibile e fattibile, ossia quella presentata da Gbsc. Tale proposta prevede l'intervento del fondo di investimento statunitense Bain Capital Credit che si è impegnato, in prima battuta, a iniettare, a supporto del piano, liquidità immediata per 120 milioni di dollari». La nota aggiunge poi che il 6 febbraio Gbsc ha depositato una modifica migliorativa della proposta di concordato, grazie a un ulteriore impegno di Bain Capital Credit ad aumentare da 120 a circa 205 milioni di dollari l'offerta nei confronti del



La nave Bottiglieri Ambition

mondo bancario, (che rappresenta circa l'80% dell'esposizione debitoria), al ricorrere di determinate condizioni».

A proposito della proposta di piano concordatario concorrente di Lighthouse, la nota di Bottiglieri spiega che «prospettava una recovery del ceto bancario pari a 205 milioni di dollari, sulla base però soltanto di assumption e numeri del tutto aleatori, fondati su stime future meramente soggettive, contrariamente invece alla proposta di Gbsc. Quest'ultima, recentemente migliorata fino a 205 milioni, oltre a prevedere il pagamento immediato (all'omologa) di 120 milioni, si fonda su un piano fattibile, certificato e sostenibile». A proposito poi dei minori costi di gestione prospettati dal duo Zagari-Pappas, Bottiglieri li definisce ottenibili solo «grazie allo spostamento delle navi all'estero sotto bandiere

di comodo». Evidenza poi che «Lighthouse richiedeva, inoltre, il diritto di noleggiare le navi acquisite a compagnie terze, in realtà controllate dagli stessi Pappas/Zagari, con il presumibile scopo di fare rimborsare da Lighthouse ai creditori un nolo inferiore rispetto al mercato e rinoleggiate a terzi all'effettivo prezzo di mercato. In questo modo avrebbe avuto la possibilità di lucrare all'estero la sostanziale differenza tra i due noli, senza che ne beneficiassero i creditori».

La nota di Bottiglieri si conclude sottolineando che «il Tribunale ha comunque rilevato che Lighthouse Ltd non è cessionaria a titolo oneroso di alcun credito, e dunque persino priva di legittimazione attiva alla proposizione della proposta concorrente, essendo la cessione esclusivamente nominale e finalizzata all'attuazione di un mandato di gestione. Desta dunque profondo stupore quanto apparentemente dichiarato da Raffaele Zagari, secondo cui le motivazioni del Tribunale di Napoli a sostegno dell'inammissibilità della proposta concorrente presentata da Lighthouse sarebbero "abbastanza oscure", con un contegno che rivela, oggi più che mai, un intento palesemente denigratorio ai danni di Gbsc e, nel complesso, la natura di azione di mero disturbo sottesa alla presentazione della proposta concorrente». (riproduzione riservata)

Nella stessa occasione si è espressa senza giri di parole anche Betty Schiavoni, presidente di Alsea (Associazione lombarda spedizionieri e autotrasportatori): «Quello fra industria e logistica è solo un rapporto fra cliente e fornitore o può essere un'alleanza win-win? Il rapporto dev'essere basato

solo su aspetti economici o è possibile valorizzare le risorse umane e le tecnologie necessarie?», ha chiesto rivolgendosi ai rappresentanti del mondo produttivo in platea. «Oggi si pensa solo a rosciare sulle tariffe, non pensando alle conseguenze di questa situazione. Le nostre aziende hanno bisogno di risorse qualificate; chi pensa solo a stritolare i propri fornitori è destinato a non crescere». La Schiavoni individua tra i

fattori penalizzanti per l'industria della logistica italiana la burocrazia, la carenza di infrastrutture, le riforme incomplete (in primis la mancata attivazione ad oggi dello Sportello unico doganale dei controlli) e la lentezza dei processi decisionali da parte delle istituzioni pubbliche. La numero uno di Alsea ritiene che «con l'e-commerce passa il messaggio che trasporti e logistica non costino nulla» e per questo rivolge

un appello ai caricatori «affinché la corsa verso il miglior prezzo non vada a discapito della qualità del servizio». In conclusione ha aggiunto: «È necessaria un'alleanza tra logistica e industria: siamo partner, non avversari. L'obiettivo comune è quello di portare i prodotti italiani all'estero e alle migliori condizioni economiche possibili».

**Ma nello scenario attuale** c'è anche una notizia positiva, dal momento che, secondo Schiavoni, in Italia, grazie anche al ruolo attivo di Confindustria, sta lentamente migliorando la tradizionale tendenza degli esportatori italiani ad affidare le attività di trasporto e spedizioni alle controparti estere (con condizioni di vendita ex-work, Cif o Fob). La numero uno di Alsea sostiene però che «su questo aspetto molto rimane ancora da fare» e perciò ha invitato le controparti di spedizionieri e trasportatori a ragionare da partner e non da antagonisti. «Non regaliamo soldi agli altri all'estero. Riportiamoci una fonte di guadagno in casa», ha concluso. (riproduzione riservata)

