

La Repubblica – Affari & Finanza  
27 ottobre 2014

# Grimaldi fa rotta sullo shopping punta su Polonia, Grecia e Spagna

GIÀ PRESENTATA UN'OFFERTA SULLA POLFERRIES. DELLA HELLENIC SEAWAYS VUOLE DIVENTARE SOCIO DI CONTROLLO E HA NEL MIRINO LA TRANSMEDITERRANEA. CON UN OCCHIO ATTENTO ALLE VICENDE TIRRENA. IL NUOVO BUSINESS MODEL DELL'AUTO GIOVA AI TRAFFICI

Vito De Ceglia

Napoli

Riparte la campagna acquisti di **Grimaldi**. Nel mirino del gruppo napoletano, ci sono ora due compagnie marittime: la polacca Polferries e la greca Hellenic Seaways, di cui peraltro la società è già azionista. Ma non è escluso che, a stretto giro, le sue mire espansionistiche possano allargarsi anche all'italiana Tirrenia e alla spagnola Trasmediterranea. «Per la prima compagnia, abbiamo presentato una manifestazione d'interesse all'acquisto. Per la seconda, dobbiamo decidere se vendere o comprare perché non siamo abituati a fare il socio di minoranza. Per Tirrenia e Trasmediterranea invece, restiamo alla finestra, ma è evidente che ogni opportunità che si presenta sul mercato la valutiamo con attenzione», dichiara l'ad **Emanuele Grimaldi** che, insieme al fratello Gianluca, è a capo di un gruppo armatoriale tra i primi al mondo nel trasporto merci ro-ro (automobili, ri-

morchi, semirimorchi), container e passeggeri con una flotta multibrand di 103 navi di proprietà, età media 11 anni contro i 20-25 del settore, e un giro di affari consolidato di circa 2,7 miliardi di euro nel 2013 (il 15% realizzato in Italia), con un utile in crescita del 40% nel 1° semestre di quest'anno.

Ad oggi, la galassia **Grimaldi** dà lavoro - tra personale di terra e di mare - ad oltre 10 mila persone. Controlla 8 società marittime tra cui **Grimaldi Lines**, Minoan Lines, Finnlines, Acl e Malta Motorways of the Seas che operano sia nel corto cabotaggio (*short sea*) sia nei traffici intercontinentali (*deep sea*) toccando oltre 130 porti di 50 Paesi. Il gruppo gestisce inoltre 20 terminal in Nord Europa, Mediterraneo e West Africa per un totale di 5,4 milioni di metri quadrati.

Solo negli ultimi due anni, **Grimaldi** ha investito 700 milioni di euro per acquistare in Cina e in Corea 10 navi da 3800 teu con capacità quindi doppia rispetto a quelle attuali da 1850 teu. Navi che entreranno in attività via via entro la fine del 2015 lungo le rotte intercontinentali sotto l'egida di Acl e di **Grimaldi Lines**. Nel frattempo, la società ha avviato 2 anni fa un piano triennale di investimenti da 120 milioni di euro in soluzioni di nuova generazione volte all'efficienza energetica e alla riduzione delle emissioni nocive (sostituzione eliche, siliconatura e scrubber). Altri

20 milioni di euro il gruppo li ha investiti per il nuovo terminal di Barcellona che, a poco più di un anno dall'inaugurazione, verrà raddoppiato. Ulteriori 20 milioni sono stati spesi per l'espansione di quello di Lagos in Nigeria. Non solo: all'inizio di settembre **Grimaldi**, attraverso la controllata Atlantica di Navigazione, ha consolidato la sua presenza nel porto di Livorno stringendo una partnership con le famiglie Fremura, D'Alesio e Neri per la gestione della società terminalistica Sintermar.

«Nonostante la crisi economica, in questi anni abbiamo sempre investito senza mai perdere soldi», sottolinea l'ad puntualizzando però «che quest'anno a trainare le performance del gruppo sono stati soprattutto i servizi Nord Europa-Med e le Autostrade del mare. Mentre i traffici *deep sea* dall'Europa verso le Americhe e l'Africa occidentale hanno fatto registrare numeri in flessione per diversi fattori tra cui la contrazione globale della domanda di beni commerciali e l'ebola».

Della crisi che ha colpito l'armamento internazionale, **Grimaldi** osserva: «Il nostro settore è capital intensive, perché è costituito da imprese che richiedono elevati investimenti. Di riflesso, se la finanza perde colpi anche gli armatori soffrono. Ma quelli italiani stanno resistendo meglio perché la loro struttura aziendale è gestita per lo più da governance di tipo familiare,

meno esposta alla volatilità dei mercati». Per quanto riguarda invece lo sviluppo delle Autostrade del mare, punto di forza del gruppo napoletano, l'armatore insiste sulla necessità di introdurre un *Ecobonus mediterraneo*: cioè, l'incentivo destinato all'autotrasporto. Una battaglia, questa, che lui sta portando avanti in Europa come presidente di Confitarma, l'associazione degli armatori privati italiani: «Gli aiuti - sottolinea - dovrebbero essere concessi direttamente ai camionisti che decidono come utilizzarli, scegliendo la linea marittima che più gli conviene. In sostanza, piena sovranità al mercato».

Il mercato, appunto. Emblematico, in questo senso, è quello che sta accadendo all'industria dell'automotive dove il gruppo è da 45 anni partner logistico di Fiat e fornitore di servizi per le più importanti case automobilistiche al mondo. «Qualche anno fa le vetture venivano prodotte nel cuore dell'Europa (Torino, Francoforte, Parigi o Wolfsburg), e gli spostamenti avvenivano su strada - spiega l'armatore - Oggi, non è più così: con la delocalizzazione degli stabilimenti in Turchia, Serbia, Montenegro o Polonia magari sono diminuite le immatricolazioni ma sono aumentate le distanze e il trasporto avviene quasi esclusivamente via mare. Di conseguenza, è cresciuto il nostro business».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Qui sopra, Emanuele Grimaldi

