

Volti i piani di un gruppo che spazia dal trasporto merci a quello viaggiatori. Il fatturato sale a quota 2,9 miliardi, gli occupati superano i 10.000

Grimaldi Navigazione veloce per diventare la Ryanair del mare

L'armatore: più efficienti, possiamo offrire tratte a partire da 29 euro
Un miliardo di euro investito in 2 anni. Il business del trasporto auto

DI MICHELANGELO BORRILLO

È uno dei principali armatori italiani, probabilmente il più grande imprenditore del Mezzogiorno. Ed è sempre in prima linea, non solo in mare ma anche sul mercato quando si tratta di competere con i concorrenti. Emanuele Grimaldi, amministratore delegato di Grimaldi Group e presidente di Confitarma, con il suo gruppo è leader europeo nel trasporto degli autoveicoli. Ma spesso si trova a far polemica con Vincenzo Onorato, patron del gruppo Moby, leader nazionale dei traghetti e favorevole alla modifica delle regole del registro navale internazionale per introdurre l'obbligo di imbarcare equipaggio italiano o comunitario.

La possibile fuga

«Se il registro navale internazionale rimarrà intatto com'è ora il settore del trasporto marittimo italiano potrà superare la crisi e tornare a crescere — spiega Grimaldi — altrimenti si rischia l'esodo verso altri Paesi europei o extra-europei dove non ci sono regole». La riforma del registro internazionale e nazionale — emendamento con delega del ministro dei trasporti — prevede la limitazione degli sgravi contributivi e fiscali ai

soli armatori di traghetti che usano italiani. Poiché Grimaldi non utilizza solo italiani sull'internazionale, il gruppo non avrebbe diritto a tali sgravi. «È una riforma che tocca solo le mie navi, che ha effetti solo nei confronti di un gruppo primo al mondo, un'eccellenza italiana, con aziende tutte di proprietà italiana. Il nostro successo deriva da un mix di efficienza e flessibilità: se togliamo la flessibilità mettiamo a rischio il giocattolo. E poi, se la legge ha come obiettivo l'incremento dell'occupazione, ebbene anche i sindacati sono preoccupati di perdere i posti di lavoro. L'effetto, infatti, sarebbe l'esodo di flotte e armatori. Ma io sono fiducioso: l'Europa comunque boccherà questa legge perché nessun altro Paese l'ha adottata». E se invece passasse? «Beh, sarebbe facilissimo spostare le navi a Londra, dove potremmo operare con meno vincoli».

Gli investimenti

Intanto il gruppo continua a investire, a livello internazionale e in Italia. «Stiamo investendo — sottolinea Grimaldi — in 5 navi che fanno il Nord Atlantico, di oltre 300 metri di lunghezza. Due sono già arrivate, altre 3 saranno consegnate entro l'anno. Si tratta delle più grandi navi Ro-Ro mai costruite, portano 3 mi-

la contenitori, 5 mila metri lineari di camion e circa 3 mila automobili. E poi il gruppo ha ordinato anche 10 navi per il trasporto di automobili: in 2 anni, in pratica, abbiamo investito un miliardo di euro». Investimenti che, ovviamente, hanno riguardato anche l'Italia e, in particolare, il Tirreno. Circostanza che ha acuito le frizioni con il gruppo Moby, in particolare a partire dallo scorso autunno quando ha preso il via la linea Genova-Livorno-Palermo con navi da carico che fanno scalo a Cagliari. «Gli investimenti in Sardegna — continua Grimaldi — consistono in 3 navi da carico e 3 navi passeggeri che imbarcano solo marittimi italiani, perché fanno cabotaggio». In particolare dallo scorso gennaio è partita la linea passeggeri Livorno-Olbia, da aprile la Civitavecchia-Olbia e da giugno tocca alla Livorno-Olbia.

L'occupazione

«Nel complesso con queste nuove attività — aggiunge Grimaldi — la nostra forza lavoro aumenta di 1.500 unità, superando quota 10 mila, la metà italiani e la metà no, visto che abbiamo sedi in tutto il mondo, da New York a Dakar».

Sfide

Con l'incremento delle li-

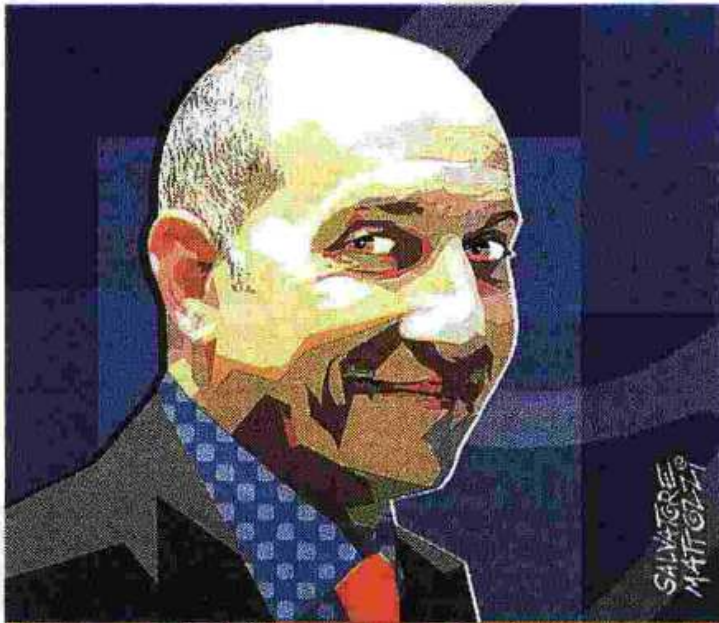
nee passeggeri Grimaldi punta a diventare, come spesso sottolinea l'amministratore delegato la «Ryanair del mare». «Le low-cost — spiega Grimaldi — non sono certo compagnie che utilizzano aerei meno sicuri. Sono solo più efficienti e così riescono ad alzare il coefficiente di copertura dei posti. Così come le compagnie aeree low-cost hanno creato un nuovo mercato, allo stesso modo ci stiamo provando noi con l'offerta Civitavecchia-Barcellona a 29 euro che ha avuto gran successo con le gite di scolaresche e pellegrini».

Il business auto

In un gruppo che fattura circa 2,9 miliardi di euro (e 700 milioni di cash flow) un peso importante riveste il trasporto delle auto (circa 30%) e dei camion (intorno al 25%). Spesso i servizi di trasporto sono inseriti nell'ambito del trasporto internazionale, con navi che partono dalla Turchia, passano per l'Italia e arrivano negli Usa. «E questo evidenzia un altro paradosso — conclude Grimaldi — delle modifiche chieste per il registro navale: se la Fiat ci chiede di portare auto da Melfi o Pomigliano al Nord, quindi da Salerno a Savona via mare, non lo potremmo fare se il personale di quelle navi non fosse italiano».

 @MicBorrillo

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Leader Emanuele Grimaldi, alla guida dell'omonimo gruppo marittimo, molto attivo nelle autostarde del mare

