

Milano Finanza
29 ottobre 2016

GRIMALDI Il gruppo va a vele spiegate, studia altre acquisizioni e investe in nuove navi. Per contrastarne lo strapotere è nato un asse tra Onorato e Aponte, ma gli armatori napoletani sono pronti a colpire in contropiede

Ecco i padroni del mare

di Nicola Capuzzo

Negli ultimi vent'anni il Gruppo Grimaldi, leader in Italia e nel trasporto marittimo di carichi rotabili e passeggeri, ha intrapreso un percorso di crescita che è passato per la prima tappa dell'internazionalizzazione, seguita dallo sviluppo di nuove linee verso Spagna e Nord Africa, acquisizioni in Nord Europa e Grecia e, dall'anno scorso, apertura del mercato della Sardegna. Un bacino che vale 500 milioni di euro l'anno tra prezzi dei biglietti passeggeri e noli marittimi per le merci, ma dove il Gruppo Grimaldi è andato a pestare i piedi alle società di Vincenzo Onorato (Moby e Tirrenia Cin), cui punta di sottrarre il 50% di quota di mercato. Una battaglia navale combattuta anche in sede politica con un decreto legislativo fortemente voluto da Onorato per limitare l'imbarco di alcuni marittimi extracomunitari (economicamente più convenienti) da parte del concorrente sulle rotte che triangolano fra Italia, Sardegna e Spagna. Su questa norma dovrà ora pronunciarsi Bruxelles, ma nel frattempo Grimaldi pensa a nuove acquisizioni, nuovi investimenti e nuove linee. D'altronde il bilancio 2015 è stato il migliore della storia del gruppo: fatturato in crescita a 2,9 miliardi (dai 2,3 del 2014) e utile di 403 milioni

(da 244). I risultati del 2016 non faranno segnare un nuovo primato ma saranno ancora positivi. «Il primo semestre è stato in linea con quello dell'ultimo esercizio, ma nella seconda parte dell'anno mi aspetto un lieve calo per effetto del maggiore costo del carburante e per il rallentamento dello scenario economico mondiale», avverte l'amministratore delegato Emanuele Grimaldi. «Detto ciò, in termini di volumi trasportati stiamo registrando un +20% nelle merci e un +90% nei passeggeri grazie soprattutto alle nuove linee sulla Sardegna». L'isola da sola vale per il gruppo 1 milione di passeggeri e oltre 100 mila semirimorchi e camion trasportati l'anno. Secondo l'armatore partenopeo, il settore dei traghetti andrà nei prossimi anni verso un consolidamento perché è uno dei business più frammentati al mondo, con oltre 600 navi e 2,2 miliardi di passeggeri movimentati ogni anno. «In questo processo di consolidamento noi siamo acquirenti; vista la nostra situazione finanziaria, vogliamo fare acquisizioni nel nostro perimetro di business», dice Grimaldi. «Abbiamo appena rilevato il 50% della napoletana TTT Lines (società che opera due navi sulle linee fra Campania e Sicilia, ndr) e siamo saliti oltre il 48% della greca Hellenic Seaways e sono disposto a pagare un premio a chi mi vende quel 2% utile per superare il 50%».

Il nemico in Grecia è la Piraeus

Bank, che controlla il pacchetto di maggioranza e non consente al gruppo italiano di arrivare all'agognato controllo. In Italia il nemico è invece Vincenzo Onorato (patron di Onorato Armatori), che ha appena annunciato una partnership commerciale con le società di Gianluigi Aponte (Grandi Navi Veloci e Snav) per contrastare lo strapotere di Grimaldi nel cabotaggio marittimo nel Mediterraneo. Va però rilevato che Aponte, fondatore del gruppo Msc, se da un lato si allea con Onorato, dall'altro potrebbe decidere di cedere Gnv proprio a Grimaldi. Quest'ultimo in merito a un interessamento all'acquisto della compagnia di traghetti genovese si è limitato a dire: «Siamo interessati ad acquisire qualsiasi società di traghetti in difficoltà finanziaria e il cui azionista sia disposto a cederne la maggioranza».

Si perché ai Grimaldi non piace fare i soci di minoranza né amano le società quotate, che di solito scalano fino al 100% per poi delistarle. È stato così per la finlandese Finlines, per la statunitense Atlantic Container Line e sarà così anche per la greca Minoan Lines. I vincoli amministrativi e burocratici della borsa poco si addicono al dinamismo necessario al business dello shipping, secondo l'armatore partenopeo. Il gruppo Grimaldi attualmente ha una flotta di 115 navi (il 75% composto da unità solo merci) e i servizi delle va-

rie compagnie di navigazione del gruppo scalano ogni anno 115 porti in 50 Paesi. Ad oggi la società controlla anche 19 terminal portuali che presto potrebbero diventare 20 dal momento che è stato annunciato l'interessamento a investire nella società che gestisce il terminal per le navi ro-ro al porto di Venezia. «Grimaldi ha manifestato interesse a entrare nel capitale di Venice Ro-Port Mos, la società che ha in concessione per 40 anni il terminal di Fusina del porto di Venezia», ha annunciato Maurizio Boschiero, amministratore delegato del Gruppo Montovani, che ne detiene attualmente la maggioranza. Venice Ro-Port Mos ha già investito 75 milioni negli ultimi anni e ha in previsione di spenderne altri 85 nel prossimo biennio per raddoppiare gli ormeggi (da 2 a 4 accosti), migliorare le attrezzature del terminal e ampliare le superfici operative. Oltre alle acquisizioni di compagnie di navigazione e di terminal portuali, Grimaldi si sta preparando a costruire nuove navi ro-ro in base a un progetto denominato G5GG (Grimaldi 5th Generation of Green Ships) e che, secondo quanto anticipato dall'amministratore delegato del gruppo, «porterà alla firma di nuovi ordini con un cantiere navale già nei prossimi mesi. Siamo competitivi e il traffico di merci che sceglie di viaggiare sulle autostrade del mare cresce; perché non dovremmo investire ancora in nuove navi?». (riproduzione riservata)



Da sinistra: Emanuele, Gianluca e Diego Grimaldi

I NUMERI DEL GRUPPO GRIMALDI

Dati in milioni di euro

❖ Fatturato	2,9 miliardi di euro
❖ Compagnia di navigazione	6
❖ Navi	115
❖ Terminal portuali	19
❖ Dipendenti	13.000
❖ Uffici periferici	50

GRAFICHE MILANO FINANZA