

Grimaldi sempre in prima linea sul fronte ellenico

Al congresso ateniese di Naftemporiki, il presidente di Confitarma, ospite compiaciuto nella 'sua' Grecia, medita un ulteriore consolidamento nell'industria dei ferry



Dal nostro inviato

Atene – È un Manuel Grimaldi rilassato, abbronzato (provenire dai Caraibi...), e con un look inedito – un abbozzo di pizzetto che ricorda (sinistramente, potrebbero pensare entrambi i diretti interessati... - quello che storicamente aveva, fino a qualche tempo, fa il suo arcinemico Vincenzo Onorato (una sorta di singolare nemesi? o un modo per distinguersi e comunicare al pubblico di essere sempre dalla parte opposta della barricata?) quello che partecipa alla 3rd Naftemporiki Shipping Conference nella capitale della Grecia.

Un evento di massa che apre formalmente la ricca annata ateniese 2017 degli shipping events, con un titolo allettante – ‘Greek and European Shipping Competitiveness and prospects in times of uncertainty’ – cui tuttavia corrispondono panels, platea (giovane peraltro, a significare che questa industria avrà sempre un futuro in un paese che ha fatto dell’acqua di mare, nelle sue sfaccettature turistica e marittima, una risorsa fondamentale per le sorti nazionali) e contenuti probabilmente più ellenici che non paneuropei, a dire il vero.

“È una guerra molto dura, senza esclusione di colpi ad opera della controparte – confessa il numero uno del Gruppo Grimaldi, sebbene senza scoraggiarsi per nulla – ma la combatteremo sino in fondo” ammicca, lasciando intendere di essere convinto come, sebbene assai impegnativa, anche questa ‘battaglia navale greca’ alla fine sarà vinta dalla Corporation di via Marchese Campodisola, come accaduto ad esempio a Malta una dozzina di anni fa, o più recentemente nella stessa Grecia.

Il commento dell'armatore napoletano è riferito al 'quesito d'aggiornamento' posto inevitabilmente da *Ship2Shore* a margine della conferenza circa lo stato di avanzamento delle trattative per conquistare la maggioranza anche di Hellenic Seaways, la maggiore compagnia di traghetti ellenica.

D'altronde gli arride il precedente tenzone sugli stessi mari relativo alla cretese Minoan - il cui stato maggiore guidato dal CEO Antonis Maniadakis è fra l'altro presente alla conferenza del Megaron - un Case Study di successo nell'epopea grimaldiana di conquista progressiva di una porzione significativa delle rotte del Mediterraneo.

E la domanda da noi posta è assai pertinente, quale logica conseguenza di quanto appena affermato sul palco, come prodromo, dal leader di Confitarma, appena stuzzicato da un legittimo quesito dell'analista di XRTC George Xiradakis, sulle reali opportunità di consolidamento dal lato dell'offerta. "Il consolidamento è in corso, ma non è terminato; in effetti esiste ancora spazio per crescere in questo mercato, specie in certi ambiti, perché il settore è tutt'altro che maturo, come dimostra l'andamento del mercato in Adriatico, dove i volumi di 3 milioni di passeggeri si sono dimezzati in un attimo, e questo per noi è un vero cruccio" spiega Grimaldi, che così forse dà pure una chiave di lettura diversa della recente mossa di disimpegnare il brand controllato Minoan Lines dalla rotta tradizionale Venezia-Ancona-Igoumenitsa-Patrasso, ora sostituito dalle navi bianco-blu italiane. "E sapete perché siamo ridotti a 1,5 milioni di passeggeri? Non è certo colpa della crisi generale, perché la gente viaggia lo stesso fra le due sponde dell'Adriatico, ma ora lo fa coi voli low cost; è questa la nostra vera concorrenza con cui confrontarci".

All'origine della attuale defaillances dei collegamenti di traghetti in Adriatico è proprio un'offerta inadeguata a reggere il passo coi tempi. "Vi sono tante navi di 40-50 anni, assolutamente impresentabili all'utenza moderna, certamente non allettata di prendere un ferrovicchio. E se l'armamento impegnato in quell'area non prende immediati provvedimenti investendo pesantemente, la situazione potrà solo peggiorare e vi sarà ulteriore erosione di quote di mercato".

Il corollario di queste considerazioni è che il gruppo di Napoli non intende allentare la morsa sul mercato greco, dove la battaglia più importante è quella di Hellenic Seaways.

Ma potrebbe non essere l'unica, in un articolato intrico di situazioni.

L'attuale momento è di stallo, con Grimaldi e il suo rivale nella scalata al pacchetto azionario della società di navigazione, ovvero la Bank of Piraeus, fermi al 45% circa ciascuno. Il 10% residuo, che è l'ago della bilancia, appartiene a investitori privati i quali annotano con interesse la battaglia scatenata intorno a loro, lungi dall'idea di privarsi di titoli così ambiti.

Come noto, la richiesta di acquisto di azioni di Grimaldi ha visto i titolari replicare con un valore quadruplo; probabile che il corretto valore azionario sia peraltro il doppio di quanto offerto in Italia, ovvero comunque la metà della richiesta ellenica.

Secondo accreditate fonti locali che mantengono l'anonimato, Grimaldi potrebbe tuttavia avere commesso un paio di errori tattici apparentemente ingenui per un imprenditore accorto quale è. Innanzitutto il primo errore è stato quello di esporsi in prima persona con la richiesta di acquisto, secondo la vecchia logica per la quale, quando si vuole spuntare un buon prezzo è meglio mandare avanti un interlocutore meno noto onde non ingolosire chi deve cedere.

In secondo luogo si ritiene strategicamente più lungimirante la mossa di fingere di avere perso interesse alla manovra, e al contrario mettere in vendita il proprio pacchetto, in modo da far scendere il valore di quanto è sul mercato.

Secondo il medesimo interlocutore, l'asso nella manica da giocare potrebbe essere quello di dirottare improvvisamente l'interesse verso altra compagnia greca in vendita, esattamente la NEL Lines, e girare come moneta le azioni di questa a quel 10% (ma basterebbe poco più del 5%) di azionisti di Hellenic Seaways ancora riluttanti a cedere, ma forse sufficientemente compensati da questi nuovi titoli; ovviamente questa suggestiva ipotesi si regge solo sul fatto che la compagnia NEL possa ritornare ai fasti del passato, che invero appaiono oggi distanti anni luce.

Ciò detto, a parere generale, ai greci farebbe senz'altro comodo l'idea che una seconda compagnia nazionale passasse ulteriormente sotto l'egida di un operatore così solido come il gruppo partenopeo, visto il bagno di sangue in cui nuotano la maggiore parte delle compagnie governate da imprese autoctone.

In attesa che questo nuovo 'risiko ellenico' si dipani, l'armatore napoletano, questa volta nella sua veste di Presidente di Confitarma ha spiegato, durante la conferenza organizzata dal maggiore quotidiano economico di Grecia, alle nuove generazioni dello shipping che incalzano, la propria ricetta per il successo.

“I soldi da investire si possono trovare ovunque, ma solo con questi si fa poca strada; fondamentale è avere un bel progetto, un modello di business da seguire, a fianco di un bilancio patrimoniale sano e di un conto economico altrettanto in salute” ha spiegato Grimaldi in apertura del suo intervento, non senza avere prima reso omaggio ai padroni di casa. “Vengo da una città che si chiamava Neapolis, fondata dai Greci; e ormai ad Iraklion, sede di Minoan, mi sento a casa mia”.

Affrontando il tema generale della conferenza circa cosa serva per essere competitivi, l'armatore italiano ha dapprima ringraziato i 'padri' della Commissione Trasporti di fine secolo scorso – dal gallese Neil Kinnock alla spagnola Loyol di Palacio, passando per il presidente di ECSA di allora, il greco John Lyras – quali fondatori, con una loro politica lungimirante, di quel quadro generale in cui si è potuta muovere la flotta europea negli ultimi tre decenni. “Senza quelle loro accorte linee guida oggi non staremmo più a parlare di bandiera comunitaria sulle nostre navi. Oggi siamo tutti sulla stessa barca, da Malta a Cipro, dall'Italia alla Grecia, dalla Spagna alla Francia. L'industria marittima europea è continuamente minacciata dall'incedere di concorrenti provenienti dall'Asia, dove sono fioriti centri di eccellenza marittimi una volta inesistenti come Hong Kong, Shanghai, Singapore e Dubai. Il baricentro dello shipping si sta lentamente muovendo verso il Far East” ha annotato Grimaldi, poi concludendo con un'annotazione statistica ma di valenza politica, lasciata come 'food for thought' agli amministratori e istituzioni nazionali e dell'Unione Europea.

“La percezione generale, errata, è che il nostro settore sia fatto soprattutto da crociere e container. Niente di più fallace, se è vero che esistono solo 400 navi passeggeri e 5mila portacontainer al mondo sulle 90mila della flotta globale; viceversa abbiamo 17mila rimorchiatori, 15 mila petroliere, 12 mila rinfusiere e 9 mila ro-ro. L'importante è riportare centralità e attenzione su questo 'resto del mondo' di flotta assai più importante dei passeggeri e dei box”.