

Shipping Italy

Il quotidiano online del trasporto marittimo

Parodi (Interglobo): “Cresciamo nonostante il Covid facendoci spazio fra global carrier e multinazionali”

Nicola Capuzzo · Wednesday, November 18th, 2020

Lo stesso giorno in cui ha annunciato l'[acquisizione di Lpl Italia](#), e poche ore prima di prendere un volo che a distanza di molti mesi lo riporterà negli Stati Uniti, Fabrizio Parodi, presidente di Interglobo Group, in questa intervista concessa a SHIPPING ITALY traccia un primo bilancio sul 2020 e indica la rotta che nel prossimo futuro seguirà la sua azienda.

Partiamo dal fondo: quali sono le motivazioni alla base dell'operazione con Lpl Italia?

“Ogni anno cerchiamo di fare qualcosa in più o di nuovo. Ci mancava nella nostra gamma di servizi qualcuno che potesse seguire bene la parte project e trasporti eccezionali, e quindi in Lpl abbiamo avuto occasione, visto che c'era il desiderio, soprattutto da parte dei manager di Lpl Italia, di sviluppare il lavoro, abbiamo visto con il nostro gruppo la possibilità di integrarsi e sfruttare l'effetto network della nostra azienda. Il loro know how si integra perfettamente con il nostro perché le spedizioni project si portano dietro anche i full container, i charter, la via aerea, ecc. Il nostro obiettivo è quello di sviluppare mercati come l'Europa dell'est, il Medio Oriente, l'Africa e l'India.”

Vi aspettate di trovare nel project cargo marginalità più elevate rispetto alle spedizioni più “tradizionali”?

“Le marginalità sono sempre non altissime nel nostro settore perché c'è tantissima concorrenza, anche nel project e nella via aerea. Sicuramente c'è un mercato più ampio, noi puntiamo magari a fare anche volumi ancora maggiori. Cerchiamo ogni anno di mettere su qualcosa di nuovo in questa struttura di gruppo composta oggi da 25 piattaforme, che sono uffici, magazzini, alcuni dei quali con camion di proprietà, special equipment e basi logistiche. La nostra struttura è tutta gestita da management italiano, moli dei quali partiti con noi da Genova, perché riteniamo che gli italiani siano veramente tra i migliori al mondo nel settore dello shipping e della logistica.”

Il legame con Genova è sempre molto forte, è così?

“Genova rimane la sede storica ma il grosso del lavoro ormai così come la sede è negli Stati Uniti. Siamo a New York, ma abbiamo uffici e magazzini sparsi un po' ovunque sia sulla west cost che sulla east cost, così come in Canada anche. Io trascorro a Genova quasi cinque mesi all'anno e per

il resto del tempo fra gli Usa e l'Asia. Con mio figlio che è entrato in azienda già da 5 anni lui viaggia molto per cui io posso stare un po' più tempo negli Stati Uniti e in Italia.”

In quali segmenti d'attività o mercati Interglobo ha necessità di migliorare o crescere?

“Dove sicuramente Interglobo deve lavorare per migliorarsi molto è sulla via aerea e infatti, come nostro obiettivo strategico, abbiamo quello di sviluppare la struttura aerea che comunque è già presente un po' in tutti i nostri uffici. Facciamo già un discreto lavoro, siamo agenti Iata, ma dobbiamo sicuramente migliorare anche attraverso manager che ci vengano a dare una mano e, perché no, tramite acquisizioni. Nel recente passato abbiamo anche già analizzato alcune società.

Se troviamo l'azienda giusta sulla parte di spedizioni aeree possiamo fare acquisizioni ma è molto importante l'uomo, quindi bisogna trovare il gruppo che possa e voglia integrarsi con noi. Sicuramente negli anni a venire sarebbe difficile poter crescere solo in maniera organica, anche se il network che abbiamo ci permette di ottenere ogni anno una crescita interessante.”

A questo proposito il 2020 come chiuderà?

“Siamo riusciti a crescere anche nel corso di quest'anno segnato dal Covid. Prevediamo, nonostante la pandemia, di fare volumi maggiori di quelli dello scorso anno. Se non ci fosse stata la pandemia sarebbero stati ancora maggiori. Parlo di una crescita sia dal lato dei volumi spediti che dei risultati.

Nel 2019 il fatturato consolidato era stato di 310 milioni di euro con 400 persone impiegate, l'utile ante imposte di 10,5 milioni, il patrimonio netto di 33,2 milioni e la posizione finanziaria netta positiva per 4 milioni. In termini di container faremo più di 150.000 Teu quest'anno con una crescita sui per i risultati che per i volumi nell'ordine del +5% circa.

Onestamente sono numeri in parte anche inaspettati in un anno del genere”.

Ma la domanda di spedizioni merce è ripartita forte?

“Dopo il lockdown, a partire da giugno in poi, il traffico merci è ripartito in maniera decisa. Da Italia e Spagna, due mercati dove noi lavoriamo molto, le spedizioni sono fortemente ripartite soprattutto verso il Nord America, ma anche verso il Centro-Sud America. Diciamo che i traffici sono ripartiti anche qua, con un minor numero di servizi di linea via mare, con scarsità di equipment e quindi con noli sono saliti molto”.

I global carrier e le loro progressiva integrazione verticale della catena logistica vi stanno dando fastidio?

“Noi competiamo con grandissime multinazionali delle spedizioni ma anche vettori marittimi. Siamo una piccola multinazionale (rispetto a certi colossi) che cerca di dare attenzione e un elevato servizio al cliente, quindi puntiamo molto su formazione. Dobbiamo necessariamente puntare molto sulla professionalità e sulla personalizzazione del servizio offerto che per noi è tutto. Questo approccio ci consente di stare bene sul mercato e devo dire che quest'anno siamo riusciti a crescere anche perché la clientela evidentemente ci considera più affidabili di altri.

Non ci consideriamo un semplice intermediario ma pensiamo di fare un lavoro a valore aggiunto molto importante. Lavoriamo con alcuni vettori marittimi in assoluta partnership, con rispetto

reciproco dei ruoli e cercando di dare al cliente un servizio migliore possibile per tenerlo più legato a noi nel modo più competitivo possibile.

Nicola Capuzzo

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER QUOTIDIANA GRATUITA DI SHIPPING ITALY

This entry was posted on Wednesday, November 18th, 2020 at 11:57 pm and is filed under [Spedizioni](#). You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. Both comments and pings are currently closed.