

Shipping Italy

Il quotidiano online del trasporto marittimo

Spedizionieri: la ricetta di Biagio Bruni per resistere e crescere sul mercato

Nicola Capuzzo · Wednesday, May 25th, 2022

“Oggi chi ha lo spazio di stiva è il regista del mercato. *‘Space is the king’*. Ovviamente lo spedizioniere dipende dal vettore e il vettore dipende dallo spedizioniere ma la combinazione dei due fattori è quella vincente; uno da solo non riesce a fare niente.” A dirlo è Biagio Bruni, presidente di Jas, il colosso delle spedizioni con headquarter ad Atlanta intervistato a Venezia in occasione delle celebrazioni per i 75 anni di Fedespedi.

L’esperto spedizioniere, alla domanda su quanto lo preoccupi la progressiva integrazione dei global carrier soprattutto nel trasporto via mare, ha risposto dicendo: “Noi utilizziamo anche gli aerei che abbiamo preso a noleggio per i nostri prodotti. Siamo dei consolidatori per i nostri utenti, per diversi destinatari/destinazioni. Concentreremo là dove abbiamo la nostra capacità garantita e pagata in anticipo. È il rischio imprenditoriale. O sei imprenditore e lo fai fino in fondo o sennò devi continuare a fare il trader comprando il nolo dalla compagnia e rivendendolo al cliente”. Discorso simile vale per il via mare: “Non abbiamo noleggiato delle navi ma abbiamo comprato degli spazi a periodo, a seconda dei vettori, per 2, 3, 4 e in alcuni casi anche 5 anni. Spazi comprati in anticipo a dei valori indicativi con dei valori soggetti a cambiamenti a seconda del mercato. Se sale del 20% noi avremo il 10% di aumento, se scende del 30% noi avremo il 20% di diminuzione, quindi con dei gap.”

A proposito degli investimenti futuri di Jas Bruni ha detto: “Siamo convinti della nostra assoluta non dipendenza dagli asset (siamo volutamente asset free), non abbiamo mezzi propri, non avremo mai aerei nostri, non avremo mai mezzi nostri. Possiamo avere delle strutture che sono quelle tradizionali e i terminal sono asset indiretti perché fanno capo alla holding di famiglia. Per ciò che concerne il nostro futuro possiamo vedere l’azienda un po’ più integrata con la logistica, da qui nasce l’acquisto di Tigers e di Greencarrier. La possiamo vedere anche un po’ più nel camionistico perché prevediamo di acquisire un paio di società quest’anno fra cui anche un operatore di trasporti di superficie.”

Nell’esercizio appena trascorso Jas ha triplicato il proprio fatturato e quadruplicato l’Ebit. “Pensiamo che il trend attuale durerà ancora per quest’anno senza scossoni e lo stesso avverrà ancora per l’anno prossimo nella via aerea mentre ancora dopo (2023/2024) ci aspettiamo dei cambiamenti sulla via mare. Più precisamente ci aspettiamo poi una contrazione del mercato (in termini di consolidamento) e torneremo a vedere noli più abbordabili, non come lo erano tre anni

fa però. Quelli ormai sono storia passata e non torneranno più” ha aggiunto Bruni. Secondo il quale “i noli torneranno a essere accettabili e ci sarà ancora un ritorno della competizione fra i vettori, cosa che in questo momento non c’è. C’è esattamente il contrario: le compagnie di navigazione si danno battaglia alzando le tariffe e i general rate increase.” **LEGGI l’intervista completa a Biagio Bruni su AIR CARGO ITALY**

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER QUOTIDIANA GRATUITA DI SHIPPING ITALY

This entry was posted on Wednesday, May 25th, 2022 at 12:23 pm and is filed under [Interviste, Spedizioni](#)

You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. You can leave a response, or [trackback](#) from your own site.