

L'intervista di *Ship2Shore*: otto domande al CEO Federica Barbaro

Governance aziendale: da luglio Federica Barbaro è nuovo CEO. Siamo di fronte al definitivo avvicendamento col passaggio del testimone e la cristallizzazione del cambio generazionale?

“Come è noto, il Gruppo Barbaro durante i suoi quasi 200 anni di storia è stato da sempre contraddistinto dalla forte leadership della famiglia Barbaro. Gli ultimi decenni sono caratterizzati da un grande dinamismo imprenditoriale: decine di nuove costruzioni realizzate nei principali cantieri italiani, europei e asiatici, così come partecipazioni a società e collaborazioni con armatori italiani e stranieri ed importanti progetti internazionali portati avanti con successo. Tutto questo ha gettato solide basi di fiducia nel futuro delle attività del Gruppo.

Recentemente è stato concluso uno studio con The European House Ambrosetti che ha condotto alla finalizzazione dei Patti di Famiglia che contengono criteri e meccanismi volti a pianificare al meglio la continuità aziendale e il passaggio generazionale e alla ridefinizione della governance societaria. Con la sottoscrizione dei Patti si riconferma ulteriormente la decisione della nostra famiglia di voler continuare nel proprio ruolo di leader e portare avanti l'attività sulla base di regole e tradizioni stabilite storicamente”.

A inizio settembre avete partecipato ai lavori del Forum Ambrosetti di Cernobbio che contemplava una sessione dedicata ai rapporti Italia-Russia,

in cui il ministro degli Esteri Alfano ha guidato una folta delegazione di imprenditori italiani per un incontro col vice presidente della Federazione Russa, Arkady Dvorkovich: cosa è emerso dall'incontro? Si è parlato di trasporto marittimo in ambito petrolifero, dunque valorizzando il vostro apporto?

“Ai lavori di Cernobbio ha partecipato

marittimi su scala internazionale a supporto del trading della Rosneft e di altri clienti.

È emerso che per gli imprenditori italiani continua ad essere forte l'interesse a proseguire le proprie relazioni con la Federazione Russa e la conferma che tra i due Paesi il filo del dialogo non si è mai spezzato, nonostante le difficoltà create dal recente scenario geopolitico”.



Federica Barbaro

mia sorella, la quale è Presidente di PB Tankers S.p.A.

A margine del Forum, Francesca Romana ha partecipato ad un incontro bilaterale italo-russo - insieme a imprese italiane attive nella Federazione Russa, come Eni, Enel, Leonardo, e a players russi - rappresentando l'attività del Gruppo Barbaro nel settore dei trasporti petroliferi e la partnership con la Rosneft, con cui abbiamo due joint venture: Prime Shipping, società di trasporti fluvio-marittimi, e Prime International, che fornisce servizi

Nel summit internazionale di S. Pietroburgo 2016 avete siglato una nuova intesa col cliente e partner Rosneft: oltre a ribadire la vostra partecipazione ai trade svolti da Prime Shipping (suffragato dal 5% di azionariato), in cosa si concretizza effettivamente la collaborazione?

Da un anno avete costituito Prime International Ltd; perché avete scelto Malta, paese 'neutrale' a livello geo-politico; forse il discorso è legato alle sanzioni cui soggiace la Russia?

“La nostra esperienza più che decennale in Russia con la Prime Shipping LLC ha portato allo sviluppo del nostro modello imprenditoriale creando un caso di successo di cui siamo molto orgogliosi nell'ambito delle imprese attive nei trasporti marittimi russi e portando alla creazione nella Federazione Russa di una società armatoriale con una flotta moderna e innovativa, che rappresenta un esempio di 'best practice' del settore; in merito esiste anche un recente servizio speciale sulla Prime Shipping Ltd realizzato dalla televisione centrale Russia 24 il 28 agosto 2017.

segue a pag.3

segue da pag.2

Oltre alla partecipazione nell'azionariato della Prime Shipping (joint venture tra Rosneft, Sberbank Investments e Pietro Barbaro SpA), e il nostro continuo supporto alla struttura russa, collaboriamo utilizzando anche la flotta Prime Shipping, ove possibile, per i carichi che gestisce la nuova joint venture Prime International, diventata operativa dopo il Forum di San Pietroburgo di giugno 2016, ed è considerata come ulteriore sviluppo della nostra collaborazione con la Rosneft.

Oggi, dunque, dai trasporti effettuati maggiormente nel territorio nazionale russo passiamo alla gestione dei trasporti internazionali e al trasporto del prodotto si aggiunge l'intelligence di una gestione logistica complessa a supporto del trading internazionale di Rosneft tramite la società maltese. L'obiettivo è diventare sempre di più il partner di riferimento per tutti i principali clienti di Prime International in grado di garantire un ampio range, qualità e affidabilità di servizi offerti.

Barbaro da sempre intrattiene rapporti commerciali con Malta, abbiamo avuto diverse società ivi basate nel perimetro di Prime Shipping per quanto riguarda la proprietà delle singole navi.

Buona parte della nostra flotta è sotto bandiera maltese; senza dubbio questo paese isolano offre un ambiente internazionale, agile e competitivo per un settore concorrentiale come lo shipping".

Con l'imminente apertura di un ufficio Prime International a Ginevra quali altri obiettivi vi ponete? Gli step successivi dell'espansione societaria in quali direzioni saranno rivolti?

"È noto che Ginevra sta sempre di più confermando un ruolo centrale nel trading mondiale e vede la presenza delle più importanti trading companies come

Trafigura, Litasco (Lukoil), Gunvor, Iotsa (Total), Socar, Vitol, Rosneft Trading ed altri.

Per questo motivo abbiamo deciso di investire con la nostra presenza continua a Ginevra per seguire al meglio e rendere un ulteriore importante supporto operativo ai clienti della società, esistenti e quelli con cui svilupperemo i rapporti. In questa ottica stiamo considerando anche Londra, piazza storica importante per il trading e lo shipping, come step successivo".

La flotta di 6 navi di proprietà verrà mantenuta o sono previste cessioni?

"Il nostro Gruppo da sempre è stato attivo in S&P; progettando, costruendo e gestendo decine di navi, abbiamo sempre rinnovato la flotta mantenendo l'età media molto bassa.

Le nostre navi MR sono sempre molto apprezzate dal mercato perché costruite e gestite secondo i massimi standard di qualità e sicurezza con diligenza e professionalità dal personale di terra e di bordo della PB Tankers SpA. La retention rate della nostra società è costantemente superiore al 90% e siamo stati i primi in Italia ad ottenere la certificazione 'Competence Management System' (CMS) del RINA a novembre 2015.

Dunque siamo, come sempre, aperti a cogliere ogni opportunità sul mercato per rinnovare la flotta o anche il size delle navi".

È evidente che, nel portafoglio complessivo del Gruppo Barbaro, i successi del business in Russia abbiano fatto da 'materasso' per un morbido atterraggio dopo la caduta nel settore core business legata alle difficoltà del settore dei prodotti petroliferi. Nella strategia aziendale sono valutate altre

diversificazioni, ad esempio in ambiti affini come il gas, dove già siete presenti con la nave FSO gestita in conto Edison?

"La cessione della maggioranza nella Prime Shipping e i risultati finanziari raggiunti sono stati la base per l'evoluzione delle linee business del Gruppo che mirano anche alla diversificazione delle attività. Stiamo seguendo diverse opportunità tra cui, ovviamente, il trasporto gassiero. Ci stiamo attivando per partecipare, insieme ai partner qualificati, ad un paio di tender che riteniamo molto interessanti. Noi crediamo nel gas: seguiamo tutte le nuove regole sulla tutela dell'environment, condividiamo le linee europee sulla questione e abbiamo l'expertise per portare a termine progetti LNG innovativi.

Come è noto, per conto di Edison abbiamo realizzato a Fincantieri di Palermo la conversione di una nave Aframax in Floating Storage & Offloading (FSO) poi denominata Alba Marina per lo stoccaggio del crude oil e di recente è stato rinnovato anche il nostro contratto di gestione per questa nave. Siamo, comunque, sempre pronti ad ampliare le nostre attività nel settore offshore con particolare riferimento a FSO/PSO".

Come tutte le compagnie di navigazione che hanno investito in maniera decisa nell'ultimo decennio, avete dovuto fare i conti con la restituzione dei prestiti ottenuti per finanziare le newbuildings: come avete svolto la ristrutturazione del debito presso le banche, questione che ha messo in seria difficoltà molti colleghi armatori, in alcuni casi fino a far perdere loro il controllo della proprietà aziendale?

"Negli ultimi dieci anni lo scenario dello shipping è cambiato notevolmente



rispetto a cinque anni precedenti e tutto il cluster armatoriale ha attraversato, e ancora attraversa, momenti di tensione molto forte. Il mercato delle MR, su cui abbiamo investito e creduto, ha retto meglio rispetto agli altri size e segmenti di mercato. Inoltre, siamo riusciti a realizzare con successo progetti internazionali di nicchia come la Prime Shipping ed investire in altre attività come FSO. Abbiamo effettuato notevole attività sul S&P che ci ha fatto essere solidi e ci ha permesso di onorare le scadenze dei nostri debiti verso le banche e verso tutti i nostri fornitori.

Non è facile essere ottimisti nelle nostre previsioni a breve termine sulla base dell'attuale andamento del mercato, che ha risentito un'ulteriore contrazione nell'ultimo anno. Stiamo ridefinendo il nostro piano finanziario alla luce di questo scenario. La società ha iniziato anche un importante lavoro mirato ad una efficiente ed efficace gestione con

una riduzione dei costi e maggiore consapevolezza ed adattamento al contesto in continuo mutamento".

Da soci di Conifarma, come giudicate la conflittualità emersa nell'ultimo anno, che ha portato ad una netta divisione su due fronti fino a determinare la imminente nascita di un'associazione armatoriale nuova e concorrente? Chi ha sbagliato e cosa? Esistono margini di manovra per ricucire lo strappo e dunque tenere unita la categoria?

"Siamo soci di Conifarma e io faccio parte del consiglio di Conifarma. Siamo molto dispiaciuti di quanto accaduto tra i nostri colleghi armatori e confidiamo in un accordo che miri alla tutela della categoria intera. L'unità di Conifarma è importante anche alla luce di una contrazione importante della flotta italiana in questi anni di grave crisi del mercato".

Angelo Scorza

Barbaro allarga il risiko europeo

Dopo la nuova joint venture con Rosneft, aperta a luglio, un anno fa, è ora la volta di un ufficio a Ginevra, in attesa di Londra

TOP THREE

Le società più performanti del settore

1. **Barbaro**

2. **Grimaldi**

3. **ITSA**

PROTAGONISTA DELLE AUTOSTRADE DEL MARE

www.grimaldiholding.com