



CRONACA	CULTURA	ECONOMIA	SPORT	POLITICA	GUSTO	ALTRO... ▾	Cerca... <input type="text"/>
---------	---------	----------	-------	----------	-------	------------	-------------------------------

NEWS ITALPRESS	Quirinale, Tajani "Da noi nomi d'area, il resto si vedrà dopo"	Atlanta vince sul campo di Charlotte, 10 punti di Gallinari	Niente gol e poche emozioni a San Siro, Milan-Juve 0-0	Vaccino, in Italia 124 milioni di somministrazioni
-------------------	--	---	--	--



Isola (ceo Rif Line): «Nuova linea Ravenna-Bangladesh, così abbiamo ridotto il "transit-time"»

Emilia Romagna | 23 Gennaio 2022 **ECONOMIA**



Elena Nencini

E' nata alla fine del 2021 Kalypso, la nuova compagnia di navigazione con sede a Genova di proprietà di Rif line, gruppo di logistica internazionale guidato da Francesco Isola.

Quattro le navi della nuova compagnia che collegheranno i porti italiani di Civitavecchia e Salerno con i porti di Taicang e Da Chan Bay in Cina; Songa Cheetah e Cape Flores, entrambe navi cargo da 1.200 Teu, collegheranno, invece, il versante adriatico italiano, e nello specifico Ravenna, con Chattogram in Bangladesh.

Francesco Isola, ceo di Rif Line, racconta la nuova avventura e la scelta del porto di Ravenna.

Cosa offre Kalypso rispetto alle altre compagnie di navigazione?

«Rispetto alle tradizionali compagnie di navigazione, Kalypso nasce con l'obiettivo di fornire quelli che potremmo definire 'servizi espressi' alla propria clientela, con transit time ridotti in cui non sono previsti trasbordi o tappe intermedie. Per i prossimi mesi abbiamo in programma di rafforzare il nostro servizio, aumentando il numero delle navi della nostra flotta, introducendo nuovi scali e aumentando i Teu di merce trasportata ad ogni viaggio».

Rif Line quanti dipendenti ha?

«Attualmente abbiamo 80 dipendenti in Italia e un centinaio all'estero. Nasciamo come headquarter a Roma, abbiamo 3 filiali Rif Line a Milano, Bari e Ancona. All'estero abbiamo 2 uffici in Turchia, 2 in Bangladesh, 3 in Cina, 1 in Giappone, 1 in Myanmar, 1 in Pakistan. Siamo cresciuti tanto negli ultimi anni, ampliando la nostra rete sia di uffici diretti sia di agenti. Lo scorso anno anno abbiamo intravisto l'opportunità di entrare nel mondo dello shipping e abbiamo colto l'occasione.

Inizialmente pensavamo di fare un charter con 1 o 2 navette, ma ci siamo resi conto che quando cominci ad entrare in un meccanismo del genere devi comprare i contenitori, devi noleggiare la nave, ma la nave non te la danno per un noleggio occasionale, i contenitori li devi comprare perché magari non li trovi subito a noleggio. A quel punto per ammortizzare un investimento non ce la fai più con uno o due viaggi ed è diventato prima un progetto ad un anno e poi è cresciuto fino a diventare una piccola compagnia di navigazione».

Di quante navi è composta la vostra flotta?

«4 navi. La Green Ocean, la Cape Flores, la Songa Cheetah e l'ultima piccola che abbiamo appena preso. Sulla rotta Cina-Italia entreranno le due navi più grandi, mentre le due piccoline la Songa Cheetah e Cape Flores, entrambe navi cargo da 1.200 Teu, andranno in Bangladesh».

Quanto vi è costato l'investimento per questo progetto?

«Nel 2021 abbiamo investito oltre 25 milioni di dollari, per il 2022 ne volevamo investire altrettanti, mai siamo già arrivati a 35. Vedremo come va, ma parliamo di almeno 30 milioni di euro».

Un investimento corposo, specialmente in questo periodo.

Settesere Community

Abbonati on-line
al settimanale Setteserequi!

SCOPRI COME

Scarica la nostra App!

CONFCOOPERATIVE
Romagna

COSTRUTTORI DI BENE COMUNE
PER CRESCERE INSIEME

www.romagna.confcooperative.it

Follow Us

Segui @settesere



legacoopromagna
DALLA PARTE DELLE COOPERATIVE

«Noi abbiamo cercato di ovviare proprio ai problemi creati dal covid, siamo entrati sul mercato con questo servizio per risolvere le difficoltà create dalla pandemia. Equipment che non c'erano, contenitori che non si trovavano, spazi sulle navi occupati. Così abbiamo cominciato a ragionare sull'idea di come riuscire a trovare servizi per i nostri clienti. Allora abbiamo deciso di organizzarlo noi un servizio. 'Quanto costa' è stata la prima domanda che ci siamo fatti e poi 'come si fa'. Un'idea nata per gradi, non siamo partiti dicendo 'investo 50 milioni'. L'investimento iniziale era di 14 milioni di dollari (10-12milioni di euro) grazie a delle nostre riserve prese in parte l'anno scorso con i finanziamenti covid garantiti da Mcc. Il tasso era buono, c'erano buone condizioni ed eravamo coscienti del fatto che ci sarebbero state buone opportunità per poterli utilizzare per investire sulla crescita. Il mercato dello shipping ha enormi barriere di ingresso legate al fatto che bisogna fare degli investimenti grandi inizialmente per poter entrare. In una situazione di mercato normale entrare sarebbe stato molto più difficile, la situazione creata, purtroppo, dalla pandemia ci ha permesso di rientrare veolocemnte degli investimenti fatti».

Avete scelto Ravenna. Perché?

«Ravenna è stata scelta soprattutto perché era un porto sull'Adriatico e in una posizione baricentrica per i clienti che possiamo servire nel nord Italia. Ha efficienza e un buon collegamento ferroviario che ci consente di poter mandare la merce anche all'estero, molte sono le richieste che ci arrivano dalla Germania in questo momento. Importante nella scelta è stato proprio il buon sistema di retroporto».

Che merci trattate con il Bangladesh?

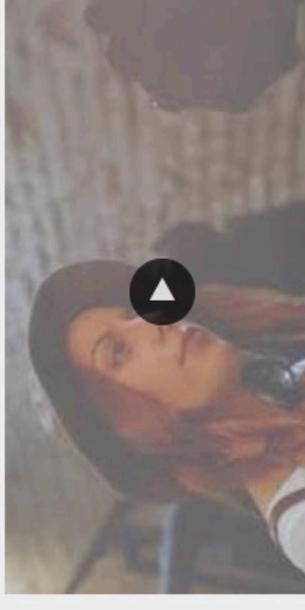
«Non è un mercato enorme ed è prevalentemente legato all'abbigliamento. Abbiamo molti clienti nel nord Italia di abbigliamento e stiamo valutando anche, oltre a Ravenna, di aprire un altro punto nel sud Italia. Il Bangladesh non essendo un grande mercato è servito dalle major, le grandi compagnie di navigazione, con transit time molti lunghi, noi avendo navi piccole riusciamo a servirlo in 18-20 giorni (transit time 16-18 giorni) contro i 40-45 impiegati. Ci mettiamo la metà del tempo che necessita ad una compagnia tradizionale».

Il cosiddetto Progettone dell'hub ha influito sulla scelta di Ravenna?

«Per quanto riguarda le nostre navi, anche le più grandi, che arriveranno a Ravenna, presumibilmente nella seconda metà dell'anno, i fondali attuali sono sufficienti. Il dato più importante per noi era che ci fosse un sistema di retroporto efficiente».

Come avete chiuso il bilancio 2021?«Abbiamo chiuso con 100milioni di euro di ricavi, circa 6 milioni di utile. Siamo soddisfatti in particolare se consideriamo che le navi sono partite solo nella seconda metà dell'anno. Sono arrivate a settembre, quindi l'effetto delle navi sul bilancio è degli ultimi 3-4 mesi. Quello che è cambiato rispetto a prima è un livello di noli molto più alto. Il bilancio 2021 non è confrontabile con quello 2022, credo che non valga solo per noi, ma per tutti gli spedizionieri».

Video



IMOLA: Arrivano oltre 4 milioni di euro per il recupero della Rocca Sforzesca



IMOLA: Eurovo investe 17 milioni di euro per il...



RAVENNA: Ospedale, Lotta e Tabanelli per Medicina...



RAVENNA: Accademia e ISSM Verdi si uniscono in...