

# SCAFI non scioglie ancora la riserva

Da decidere il destino dei due nuovi rimorchiatori Damen in consegna quest'anno che dovevano avviare la piattaforma di Vado. Il Consigliere d'Amministrazione Umberto Masucci illustra la strategia del binomio vincente (nella vita e negli affari) Cafiero-Visco

**Napoli** – A volte i destini fortunati di certe aziende nascono per combinazione o per una felice intuizione. Quest'ultimo pare essere il caso della SCAFI, la società napoletana di armamento di rimorchiatori che fa capo ai coniugi Bruna Cafiero (Presidente) e Franco Visco (Amministratore Delegato), uniti nella vita e negli affari – governano l'azienda in un tandem affiatatissimo – e che riconduce il suo nome non tanto all'hardware utilizzato per la navigazione (gli scafi navali, appunto), quanto all'acronimo, peraltro 'indirizzato', del suo fondatore negli anni '50, Salvatore Cafiero: la prima lettera del nome unita alle prime quattro del cognome.

Sono dettagli che racconta Umberto Masucci, autentico tuttofare dello shipping partenopeo e nazionale, in una delle sue molteplici vesti, quella di Consigliere d'Amministrazione della SCAFI sin dal

1991. In pratica l'advisor di riferimento (ed in origine amico di gioventù per entrambi) con cui i coniugi alla testa del gruppo si confidano, considerata la sua vastissima e variegata esperienza, ogni qualvolta devono prendere una decisione importante.

Ma quella volta in cui, al bivio di una scelta importante, venne presa la strada capace di far pendere la bilancia dalla propria parte, forse Masucci in azienda ancora non c'era, almeno ufficialmente.

“Il capostipite Salvatore Cafiero – che a sua volta aveva ereditato questi assets dal vecchio Angelo Scinicariello, privo di figli alla morte, in quanto suo lontano parente - era mancato da pochi anni (era il 1984), lasciando alle quattro figlie un patrimonio notevole di navi ed attività nello shipping, che venne frazionato in diverse società, tutt'ora esistenti. Alla primogenita Maria Grazia (oggi scomparsa prematuramente),

che andò in sposa Mattioli, la Augusta Offshore-Scinicariello (Cafima); a Paola, consorte di Lucio Zagari, il ramo Augustea Offshore; a Sandra, moglie di Sergio Russo, il Gruppo Cafimar (Rimorchiatori Laziali e Somat); infine alla sorella più piccola, Bruna, maritata Visco, la Rimorchiatori Riuniti Spezzini – che trae origine nel 1955 dall'unione di sei diversi armatori - controllata appunto dalla SCAFI” inizia l'illuminante storia dell'avvocato-agente marittimo napoletano. “Bruna, insieme al marito Franco, scelse da subito di concentrarsi esclusivamente sul core business tradizionale dei rimorchiatori, ed ebbe l'intuizione, posta di fronte ad una scelta, di puntare appunto sul porto di La Spezia invece che su quello di Civitavecchia, malgrado quest'ultimo avesse un traffico forse superiore in termini di volumi. Ma nel porto ligure era iniziato da una quindicina d'anni quel percorso virtuoso che porterà l'imprenditore 'visionario' Angelo Ravano a diventare rapidamente il primo terminalista del Mediterraneo, e sebbene – si era allora nel 1992 – nessuno ancora parlasse di Gioia Tauro, la nostra azionista evidentemente aveva capito di aver puntato sul cavallo vincente”.

L'operazione MCT Medcenter Container Terminal prese le mosse l'anno dopo ed a quel punto SCAFI era pronta a coglierne gli sviluppi, peraltro non da semplice fornitore di servizi di rimorchio, ma con un'ulteriore qualifica. “Con Ravano si decise di costituire una joint venture paritetica, la Con.Tug Srl, fondata nel gennaio 1995, caso più unico che raro in cui un terminalista si lega così ad una



Umberto Masucci vicino al modello del rimorchiatore Angelo Ravano in servizio a Gioia Tauro



*segue a pag.2*

società di rimorchio. Ma l'esperimento ha funzionato eccome, potendosi giovare del know how del rimorchiatista unito alla conoscenza, diretta, delle necessità e problematiche del cliente terminal operator".

Il passo successivo, corollario della matrice societaria 'bi-partisan', fu la capacità di scegliere esattamente il tipo di barche necessarie allo sviluppo del nuovo porto hub calabrese.

"Non ci furono soverchi dubbi nell'andare in Olanda, dal cantiere Damen, consolidando un rapporto già in essere e che oggi ha portato il frutto di ben 15 rimorchiatori tutti costruiti secondo le esigenze dell'armatore. Mezzi ad alta tecnologia, di certo non i più economici – gli olandesi sono sempre stati abili mercanti, ndr – ma ritenuti i migliori, dopo avere valutato altri tre cantieri in Europa ed i due fornitori italiani storici quali Tommasi di Ancona (oggi trasformato in cantiere per yacht) e Rosetti Marino di Ravenna".

Ma la costruzione dell'inedita joint-venture 50:50 – quella che Masucci, con

un abile metafora, definisce "accostare il Diavolo e l'Acquasanta" – non era certo finita lì.

Si trattava di trovare, per un porto nascente – la prima nave di test arrivò a Gioia Tauro nell'autunno 1994, ndr – una struttura gestionale e tariffaria adeguata, da costruire interamente sulle specificità di un porto con flussi di traffico standardizzati come quelli del settore container.

"Come noto, in Italia ogni porto fa storia a sé in questa materia, almeno prima degli ultimi accordi generali. Ci mettemmo a studiare il sistema di Malta, hub port concorrente più diretto dello scalo calabrese, e quelli di altri porti leader quali Amburgo e Singapore. Alla fine l'ispirazione venne dal porto tedesco, implementando una tariffa di base nella settimana con supplementi nel weekend. Un modello unico, non seguito da altri porti in Italia, a quanto ci risulta".

Ad inizio del Millennio un'altra operazione brillante, di non facile esecuzione anche per alcune resistenze sindacali al passaggio di proprietà, vede SCAFI rilevare dalla famiglia genovese



Bruna Cafiero e Franco Visco, coppia di ferro al vertice del Gruppo SCAFI

Noli la flotta, comprensiva ovviamente di concessione nei due specchi acquei di Savona e di Vado, della Carmelo Noli Rimorchiatori.

"Anche questa, se consideriamo che l'idea di realizzare una piattaforma multipurpose di Vado Ligure (originariamente prevista in funzione già nel 2011, ndr) era bel lungi dal venire, un'altra mossa azzeccatissima, se giudicata a posteriori". Come nel caso di Ravano, la Signora Cafiero si fidò dell'istinto legato al fattore umano sotto fattezze di imprenditore avveduto e lungimirante.

"Una nota saliente che contraddistingue l'operato di SCAFI è la consapevolezza che sono gli uomini a determinare le cose, dunque che si debba investire dove c'è qualcuno di valore. In questo caso io personalmente venni a sapere dal compianto Raffaello Orsero – principale utente del porto ligure – circa la volontà degli armatori di cedere. Proposi l'idea agli azionisti e quindi, grazie ad un lavoro di concerto fatto da una squadra composta dallo stesso leader del GF Group, dall'allora Comandante della Capitaneria

di Porto, Felicio Angrisano, dal Segretario Generale dell'Autorità Portuale, Rino Canavese e dal presidente degli agenti marittimi savonesi Gerardo Ghiliotto, si trovò la quadratura del cerchio".

Detto dei meriti di Bruna Cafiero nel fare le scelte strategiche giuste, non meno importante è il ruolo del coniuge. "Il successo di SCAFI si deve anche all'accorta amministrazione di Franco Visco, che, oltre a far tornare i conti, ha permesso di ottenere una gestione efficiente e funzionale, certificata con ISO 9001 e 14001, che per noi non sono certo solo attestazioni cartolari, ma fatti sostanziali, modus operandi concreti. In particolare la società holding gestisce in maniera centralizzata da Napoli molta parte della contrattualistica di Gioia Tauro, La Spezia e Savona. Il gruppo fattura circa 25 milioni di Euro all'anno di cui un 40% dal porto spezzino ed il resto quasi equamente suddiviso tra gli altri due scali". Ma qual è il porto più lucrativo?

"La domanda andrebbe posta in maniera diversa – replica Masucci – infatti per chi esercisce questa attività quello che conta di più non è il margine sul singolo

'cavo', ma piuttosto la possibilità di avere una clientela diversificata in funzione di un traffico variegato, cosicché eventuali cali di una tipologia vengono compensati da altre. In questo senso La Spezia dei tre nostri porti operativi è quello più regolare". Alla domanda se vi siano altre opportunità esplorate in questo momento, il manager prende un attimo di pausa. "Stiamo guardando due o tre opportunità all'estero e non solo in Mediterraneo; ma ovviamente non posso dire di più se non che stiamo anche valutando di rilevare attività esistenti. D'altronde nel nostro mercato di riferimento – l'Europa ed il Mediterraneo – ci sono cinque o sei players maggiori quali Boluda, Svitzer, Smit, Wijsmuller; dopodiché ci sono gruppi come il nostro ed altri due o tre in Italia con la stessa diversificazione geografica. Dunque la scelta di crescere è quasi obbligata...".

Un altro fattore di sviluppo, oltre a quello dei *take-over*, è ovviamente quello di crescita organica. Sotto questo profilo, SCAFI ha sempre mantenuto un assetto coerente di aumento regolare della flotta, che oggi consta di 18 mezzi così ripartiti: 8 operano per la Rimorchiatori Riuniti Spezzini, 4 per Con-Tug e 6 per la Carmelo Noli. Le unità sono in massima parte moderne (8 sono state costruite dopo il 2000, 6 tra il 1992 ed il 1998 e 4

*segue a pag.3*





tra il 1980 e il 1983), l'ultima vetusta, la Levanto Primo del 1977, è in procinto di uscire dalla flotta.

L'ultimo contratto sottoscritto con gli olandesi di Damen alcuni anni fa prevedeva quattro unità gemelle, di cui due sono già entrate in servizio a Gioia Tauro (Eranova e Medma) nel 2009. Restano in cantiere nell'ordine, in esaurimento, altre due unità gemelle, previste in consegna rispettivamente a fine marzo e fine settembre del 2011.

“Sono due barche che avrebbero dovuto andare a Vado a supporto della piattaforma multipurpose, che purtroppo è in ritardo di almeno tre anni. Attualmente non abbiamo ancora sciolto la riserva di dove andarle ad impiegare, né possiamo svelare in anteprima i nomi, perché – essendo dei toponimi – ciò vorrebbe dire ammettere in buona parte il nostro disegno strategico, che nulla esclude; anche un'eventuale noleggio in conto terzi...” ammicca Masucci.

“Di certo l'equazione più investimenti uguale miglior servizio risulta un po' indigesta a certa utenza, che teme di dover

pagare – giustamente – parte del costo di investimento, senza considerare invece i fattori di vantaggio in termini di garanzie di efficienza e sicurezza del traino in qualunque circostanza che, fatalmente, barche antiche possono assicurare in misura minore. Da parte nostra abbiamo questa intesa quasi ad occhi chiusi con Damen, che vorremmo considerare quasi più un partner che non un fornitore, funzionante a meraviglia. Faccio solo un esempio: nel 2009 abbiamo venduto il San Ferdinando, costruito in Olanda quindici anni prima, realizzando addirittura una plusvalenza rispetto al valore a bilancio! E gli acquirenti li hanno pure rinominati *New Generation Tugs...*”.

Su una cosa il dirigente di SCAFI è perentorio. “Non penso usciremo mai dal nostro rigido binario del core business. Tranne una brevissima parentesi di qualche mese in area feeder a metà anni '90, abbiamo sempre e solo fatto rimorchiatori, sebbene i brokers provino ripetutamente a lusingarci con altre tipologie navali”.

**Angelo Scorza**