

Rif Line lancia una nuova rotta container veloce tra Italia e Cina

Intervista al ceo Francesco Isola che spiega le ragioni di una scelta strategica. La nuova rotta, che prevede un servizio mensile di andata e ritorno, punta molto sulla rapidità dei collegamenti, 20-25 giorni al massimo, la metà dei tempi medi. La società dispone di 4 mila contenitori ed è specializzata nelle spedizioni con l'Estremo Oriente

17/09/2021 14:37

di Nicola Capuzzo - Class Editori



Francesco Isola, ceo di Rif Line

Primo scalo, mercoledì scorso, nel porto di Civitavecchia per il nuovo servizio di linea per il trasporto marittimo di container fra Italia e Cina avviato dalla società di spedizioni Rif Line, azienda italiana di logistica internazionale, negli ultimi anni in costante crescita, con un fatturato di 33 milioni nel 2020, in crescita del 10% sul 2019, realizzato per il 54% con il traffico da e per la Cina, dove gestisce 4 uffici. Rif Line è presente in 52 paesi nel mondo ed è specializzata nel traffico con l'Estremo Oriente. L'amministratore delegato della società, Francesco Isola, spiega ragioni e obiettivi dell'iniziativa.

Domanda. La prima nave dalla Cina è arrivata. Quali

le caratteristiche del nuovo servizio?

Risposta. Con l'approdo mercoledì della nave Iberian Express si è completato il primo viaggio Asia-Italia durato tre settimane. La frequenza del servizio sarà mensile perché ogni nave, salvo imprevisti, impiega almeno 20 giorni a compiere il viaggio fra Estremo Oriente e Mediterraneo.

D. Sembrate un peso mosca che sfida i grandi colossi armatoriali. È così?

R. Credo che una linea operata con due navi feeder non possa preoccupare i maggiori vettori marittimi internazionali. È un'iniziativa a cui abbiamo iniziato a pensare già da inizio anno e che ha un orizzonte temporale limitato a 12 mesi. Dopodiché dovremo valutare la sostenibilità economica del progetto per il futuro.

D. Rif Line aveva già fatto qualcosa di simile nel trasporto aereo?

R. In passato avevamo già effettuato dei charter aerei e quindi abbiamo pensato di replicare lo stesso progetto anche per il trasporto marittimo, ma il lavoro è stato molto più complesso. Servivano container, almeno due navi, accordi di lungo termine e il supporto dei caricatori. Un anno era il tempo minimo per avviare il progetto e ottenere ritorni soddisfacenti.

D. Quanto avete investito per comprare i container?

R. La disponibilità di equipment rientrava fra i fattori indispensabili per avviare il servizio. Tra quelli già acquistati e quelli attualmente in ordine abbiamo 4mila contenitori; alcuni li abbiamo comprati usati ma la maggior parte sono stati ordinati in Cina perché in Italia sarebbe stato infattibile sia dal punto di vista economico che per i lunghi tempi di consegna. Solo nei container abbiamo investito 30 milioni di euro.

D. La linea scalerà solo Shanghai e Civitavecchia?

News

[TikTok, in Cina concessi solo 40 minuti al giorno per i minori di 14 anni](#)

[Da Malpensa a Tianjin, Neos riporta in Cina 300 imprenditori e famiglie](#)

[Faam vince la causa in Cina a tutela del brand contro due concorrenti](#)

[Gli artigiani del vicentino scoprono l'e-commerce con la Cina](#)

- D. Rif Line aveva già fatto qualcosa di simile nel trasporto aereo?
- R. In passato avevamo già effettuato dei charter aerei e quindi abbiamo pensato di replicare lo stesso progetto anche per il trasporto marittimo, ma il lavoro è stato molto più complesso. Servivano container, almeno due navi, accordi di lungo termine e il supporto dei caricatori. Un anno era il tempo minimo per avviare il progetto e ottenere ritorni soddisfacenti.
- D. Quanto avete investito per comprare i container?
- R. La disponibilità di equipment rientrava fra i fattori indispensabili per avviare il servizio. Tra quelli già acquistati e quelli attualmente in ordine abbiamo 4mila contenitori; alcuni li abbiamo comprati usati ma la maggior parte sono stati ordinati in Cina perché in Italia sarebbe stato infattibile sia dal punto di vista economico che per i lunghi tempi di consegna. Solo nei container abbiamo investito 30 milioni di euro.
- D. La linea scalerà solo Shanghai e Civitavecchia?
- R. Le due navi noleggate e impiegate nel servizio sono da 1.200 Teu ciascuna e per ora sono previsti scali solo a Taicang e a Civitavecchia al Roma Terminal Container. Potremmo valutare l'aggiunta di un altro scalo nella Cina meridionale, ma il problema è il congestionamento dei terminal. Taicang, non essendo né Ningbo né Shanghai, è un porto dove non si registrano particolari criticità mentre quando in scali maggiori le navi rischiano di dover attendere tempi lunghi e non ce lo possiamo permettere. Meno toccate si fanno e più il servizio è regolare e puntuale.
- D. La velocità del collegamento è uno dei fattori su cui puntate di più?
- R. Sicuramente il fatto di proporre un servizio diretto, dunque senza scali nei porti di trasbordo, che garantisce un transit time di 20-25 giorni è un aspetto molto importante. Ma non è l'unico. Siamo stati inondati di richieste ma stiamo vendendo solo ai clienti diretti, non ad altri spedizionieri. Le prime due navi sono partite dalla Cina piene al 100% perché oggi sul mercato non si parla di tariffe ma di disponibilità a caricare. La preoccupazione di chi spedisce, prima ancora che il nolo, in questi mesi è la garanzia di trovare spazio a brodo delle navi. Le compagnie di navigazione stanno vivendo un momento complicato dal punto di vista operativo.
- D. Uno spedizioniere difende gli armatori?
- R. Senza dubbio trovare spazio per imbarcare container sulle navi negli ultimi mesi è diventato sempre più difficile. Siamo riusciti a fare la nuova operazione fissando due piccole portcontainer ai prezzi di inizio estate, 35 mila dollari al giorno l'una, ma ora i noleggi sono ancora saliti e ciò significa che la domanda è nettamente superiore all'offerta di stiva, senza dubbio a causa di una forte ripresa dei consumi e delle produzioni. Dopodiché non posso sapere se gli armatori tengono ferme le navi da qualche parte.
- D. Dove avete trovato il coraggio di investire in un'avventura così costosa e rischiosa?
- R. I costi da sostenere per avviare questa iniziativa sono stati tanti: l'acquisto dei container, il noleggio delle navi, le garanzie finanziarie richieste e così via. Sapevamo però di avere alle spalle un mercato che ci avrebbe sostenuto. Se dovessimo prendere quella decisione oggi i costi sarebbe ancora più alti e nel frattempo sarebbero aumentate le incertezze sul futuro dei noli. Molto dipenderà da quanto a lungo andrà avanti questa particolare stagione di tariffe tanto elevate.
- D. L'operazione Rif Line come compagnia di navigazione potrebbe diventare un progetto a medio-lungo termine?
- R. Dopo l'esperienza della pandemia, dove a fare la differenza per non chiudere in perdita è stata la tipologia di merce trattata, possiamo solo prevedere che alcune aree diventeranno sempre più strategiche per il settore. L'azienda sta valutando la possibilità, in un prossimo futuro, di aumentare la frequenza del servizio e il numero di porti da raggiungere. La risposta alla domanda quindi è sì, crediamo che il progetto, a determinate condizioni, possa essere sostenibile anche nel medio termine. (riproduzione riservata)