

Con quella faccia un po' così che abbiamo noi prima di tornare a Genova...

A colloquio con Georgios Magliveras, armatore e gestore greco 'figlio d'arte' con La Superba nel cuore, attivo nel *veg-oil trade* con la sua società Genoa Maritime, basata al Pireo, per conto della norvegese Champion Tankers

Lo abbiamo intercettato un paio di volte, in un arco di tempo lungo quasi due anni, nella sua Atene, dove lavora con soddisfazione da ormai oltre una trentina di anni.

Ma avrebbe potuto essere tranquillamente La Superba la sede dei nostri incontri perché Georgios Magliveras, shipmanager 'figlio d'arte', non manca mai di fare una visitina di tanto in tanto alla altrettanto sua Genova, dove è nato e cresciuto negli anni '60 e '70 al seguito di un padre greco di nascita e genovese di adozione il cui nome fece un'epoca, e dove tuttora vivono la sorella e i suoi due fratelli, apprezzati professionisti: l'assicuratore Panayotis, con la società Med-Sea Consultants, e il dentista Dimitri.

Tuttavia anche l'armatore e gestore di navi ateniese ha ancora dimora sotto la Lanterna.

E chissà se durante le recenti vacanze di Natale ha approfittato per venire qua a dare un ultimo ritocco alle mura domestiche...

“La casa di famiglia di Corso Italia è ormai praticamente finita dopo un interminabile operazione di restauro” ci aveva infatti detto al nostro ultimo incontro al Pireo in autunno, seconda puntata di una storia di vita armatoriale appassionante raccontata a tranches.

“Mio padre Spyros era nato a Cefalonia, ex colonia veneziana, nel 1906, poi emigrato a Khartoum in Sudan nel 1923 dove aveva iniziato l'attività marittima presso una società inglese quotata in Borsa riuscendo successivamente ad acquistare con altri soci, greci del Sudan, la sua prima nave da carico nel 1933. Si era poi trovato in Italia quasi per sbaglio subito

dopo la guerra nel 1946 quando ispezionò e trattò l'acquisto a Taranto di una nave inglese di nome Bengloe, effettuando così la prima riparazione navale importante del dopo-guerra presso i cantieri navali Tosi nel bacino di carenaggio Gen. Ferraris di Taranto, associandosi in questa impresa al Com. Luigi Monta, profugo di Lussinpiccolo, col quale proseguì tutta la sua attività marittima italiana fino alla



Georgios Magliveras

morte dello stesso Monta agli inizi degli anni '70”.

Le 'gesta' del padre sono ancora un ricordo vivido.

“Lui ha fatto tanto per il Belpaese. Di fatto è stato il primo armatore 'italiano' a costruire ai Cantieri Breda di Venezia il Marilen, una petroliera di oltre 20mila dwt; nel 1954 navi così grandi erano regolarmente definite super-petroliere” afferma nel suo italiano

praticamente perfetto nella padronanza dei tempi ed uso dei vocaboli, venato solo da una quasi impercettibile cantilena genovese: “manco dall'Italia da tanti anni, purtroppo, ma a casa si parlava tanto greco, e io sono ormai fondamentalmente ellenico; al limite mi sento più genovese che non italiano, anche se sul biglietto da visita ho scritto Giorgio e non Georgios o George”.

Nonostante sia il figlio più 'greco' di Spyros Magliveras, non ha dimenticato la città natia, come testimonia il nome che ha assegnato alla sua società che opera in Grecia: Genoa Maritime.

“Erano tempi in cui dalle finestre della casa di Corso Italia vedevo la rada piena di navi; non c'era fretta, quel tempo l'armatore con le controstallie faceva buoni soldi, l'attività del porto e della città intera era fiorente. Mio padre era davvero un grande armatore, aveva un grande cervello, ho avuto il raro privilegio di lavorare con lui per 7-8 anni”.

Il genitore era davvero un imprenditore versatile, capace di scorribande di successo in vari segmenti di business, come le navi da crociera.

“Non tutti forse sanno che c'era lui dietro alla Riviera Prima, realizzata ai cantieri Mariotti come trasformazione della originale mercantile Lavoisier in nave passeggeri nel 1962; in pratica la prima vera nave da crociera tricolore che effettuava viaggi ai Caraibi in inverno e in Mediterraneo d'estate. Decisamente una bella idea ma da un punto di vista imprenditoriale un'avventura non facile. Allora si faceva una certa fatica a trovare 500 persone da imbarcare tutte le



settimane; il biglietto costava 35 dollari al giorno, una certa cifra per quell'epoca, senza scordare che il sontuoso catering cui provvedeva Tiberio Corte costava ben 14 dollari, dunque quasi la metà dei ricavi se ne andava col vitto. Forse mio padre era troppo avanti nei tempi, oggi fare le crociere sembra assai più facile...”

Da un tipo di navi passeggeri ad un'altra più vicina alle merci, i traghetti misti.

“Spyros Magliveras è stato un vero pioniere del ro-ro, inventore delle autostrade del mare, convertendo addirittura navi tanker in traghetti, aggiungendovi 2.600 tonnellate di ferro, e costruendo navi nuove dal disegno inedito con la società Traghetti del Mediterraneo, le cui navi si chiamavano Espresso. Ha sviluppato da solo il mercato della Sardegna e della Sicilia coi suoi rivoluzionari ro-ro. Era il momento in cui sulle navi mercantili miste di Tirrenia si sollevavano i semi-rimorchi e auto ancora con le reti; lui passando in viaggio da Piombino ha visto in azione un piccolo traghetti, ex residuo bellico di guerra, l'Elbano Primo di Marsano, che operava il collegamento con l'Isola D'Elba e ha avuto l'intuizione delle linee da Genova alla Sardegna. Così, fondando una nuova società, ha ordinato un inedito tipo di unità ai Cantieri Navali Orlando di Livorno, inaugurando una progenie di scafi realizzati poi in un numero di almeno 50, fra quelli privati e quelli per conto della flotta pubblica di Tirrenia e Adriatica. Era un concetto di linea così innovativo e di successo che quando la prima nave era in carica alla Calata Derna si creava una coda di camion fino al casello di Genova Ovest. Insomma, è stata la vera rivoluzione dei ro-ro; il problema è che lo Stato ha voluto fare lo stesso mestiere lottando contro un privato con l'arma, sleale, della sovvenzione pubblica al servizio”.

Terminato il doveroso *amarcord* paterno, Magliveras comincia a parlare di se stesso.

“Sono nato a Genova nel 1954 dove ho vissuto e completato gli studi, ma andato via già dalla fine del 1976, iniziando la carriera a Londra presso il broker internazionale J.O

Plowright & Co.; lì ho sviluppato per loro il mercato greco, diventando agente esclusivo della BP per i bunkeraggi alle navi gestite dal Pireo e componente stabile del loro Tanker Department. Quindi, dopo essermi fatto le ossa come tanti figli di armatori greci a Londra, alla fine del 1979 sono tornato in Grecia e ho cominciato a gestire le 5 navi rimaste nella flotta di papà” ricorda Magliveras, che si era fatto un nome anche nelle corse in automobili come pilota di Formula 3 negli anni '80 e più tardi diventando campione greco nel 1997.

“Quello di armatore è un mestiere difficile oggi; il telefono suona al 99% per dare solo cattive notizie. Una nave è come un vaso pieno di serpenti; se è nuova, questo vaso è un otre! Occorre tirare fuori questi serpenti ad uno ad uno (senza guanti) evitando accuratamente di toccare quelli velenosi, bisogna essere bravi ma anche fortunati, e se tutto va bene alla fine dell'impresa c'è un piccolo tesoro” afferma cominciando a snocciolare qualcuna della sue famose 'parabole' che, da osservatori a lui più vicini, gli sono valsi il titolo affettuoso di 'armatore-filosofo', amante di aforismi quali: “nello shipping 2 + 2 non fa quasi mai 4, a può fare 3 o 5, ma altre volte pure 6! Però non c'è lavoro più *colourful* (ogni tanto gli scappa un aggettivo inglese), anche se per fare l'armatore non si può che essere ottimisti! Bisogna dire poi che c'è un peccato originale: l'armatore è troppo goloso e avido, e gli piace ricordarsi solo di quello che è successo di positivo in passato e non anche delle esperienze negative assai più utili nella decisione di acquistare una o più navi, non applica la proverbiale legge dettata dagli armatori dell'isola di Chios;

segue da pag.7

occorrono 9 navi con 10 carichi diversi per avere benessere, mentre al contrario con 9 carichi e 10 navi si crea una situazione di precario equilibrio permanente. Oggi per esempio il rapporto può essere di 6 carichi e 14 navi eppure si continua ad ordinare altre nuove navi, altri vasi di serpenti...” spiega ancora.

“La seconda legge dice che il *principal* delle navi per avere successo dovrebbe andare controcorrente sempre, comprare quando gli altri vendono e viceversa. È facile comprare quando il mercato è in salita e tutti comprano. Chi ha saputo vendere al momento giusto e mettere da parte ora si trova a comprare a valori molto più bassi. Ma non tutti hanno la cultura vera di un armatore, in realtà ce ne sono di due tipi fondamentali: la figura che mantiene un contatto fisico con la sua nave, quello che legge 500 email al giorno, va almeno una volta ogni 5-6 mesi a bordo di ogni nave, di cui conosce il Comandante ma anche le singole parti. Per il vero armatore c'è sempre uno scopo: o di mercato, perché ha un liner, e dunque costruisce la sua fortuna sull'*employment*; oppure servono un loro commercial network che hanno creato negli anni” spiega Magliveras, facendo già intuire che a questa connotazione, con la quale si identifica, va la sua simpatia.

“L'altra figura è quella che compra e vende; non ci sarebbe niente di male a fare lo *shiptrader*, ma occorre avere la cognizione di esserlo e uscire sempre dal mercato al momento giusto, senza tirare troppo la corda, bisogna sapersi porre un limite di guadagno: chiedersi quanto voglio guadagnare? Lo si impara in una sola maniera: perdendo soldi. Ci sono anche quelli che partono dal principio di spendere poco, e la loro convinzione è che i primi soldi guadagnati sono quelli non spesi”.

Poi la chiacchierata scivola, quasi inevitabilmente, sul *leit motiv* degli ultimi anni: la presenza di 'intrusi' nell'industria, i famigerati fondi di investimento.

“La nave oggi non è più solo tua come prima; ci sono altri che la gestiscono, è un problema agli occhi di tutti. Dall'alto dei miei 40 anni di esperienza credo



Georgios Magliveras al Wista Hellas Party Posidonia 2012

che l'ingresso degli *equity fund* sia la diretta conseguenza, e dimostrazione, della fallacità del sistema. I fondi hanno una congenita incapacità di gestire lo shipping: come diceva Onassis, ti danno l'ombrello col sole e te lo prendono alla prima goccia di pioggia! Dal punto di vista dell'armatore è 'troppo bello per essere vero', almeno all'apparenza, perché non ti mettono i paletti sul *repayment* come invece fanno le banche. E quando il gioco dello shipping funziona bene, va bene per tutti, per cui meno male che ci sono; ma alla fine alimentano un circolo vizioso”.

Magliveras, in conclusione, che nazionalità rivendica nel 'gioco dello shipping'? e chi sta peggio fra i suoi due paesi più amati?

“In Grecia purtroppo non c'è più la nazione, è letteralmente un paese in vendita; qualcosa che potrebbe rischiare da vicino anche l'Italia, che però è troppo grande per fare questa fine. Se uno va in Cina al loro cospetto i cantieri italiani o greci fanno sorridere, laggiù sono così potenti che possono riempire in ogni momento qualunque vuoto di mercato, è una grande lobby, fanno pressione anche in sede IMO. Ma tutte le navi nuove che vengono ordinate portano esigenze di nuovi finanziamenti, e lo shipping non è una facile attività; come diceva Enzo Ferrari, la fabbrica non si giudica dagli uffici e dalle attrezzature e macchinari ma

dal personale e dal prodotto che mette in vendita!”

L'attualità dell'armamento mondiale è definita *madness*.

“Noi siamo dei dinosauri, i banchieri – come si dice in Grecia – vogliono sentire

musica per le loro orecchie. Ogni 5-6 anni spariscono delle compagnie di navigazione e le loro navi vengono messe all'asta, mentre altre ne nascono, ci sono impegni di massa sulle newbuildings senza alcun nesso logico. Il cancro dell'*overtonnage*

lo shipping ce lo ha sempre avuto, ogni tanto viene curato con lo *scrapping*, che ne è la chemioterapia. Un altro problema è che una volta le navi duravano 25-30 anni, oggi forse resistono la metà...”

Angelo Scorza

We are the *Champion of veg-oil*

Ai tempi in cui lavorava per conto di suo padre operava servizio per la DSR DeutFracht SeeReederei, che a Genova aveva come agenzia la Orion di Dieter Stoehr.

“Avevamo buoni rapporti con la Germania Est, effettuando servizi marittimi con le speciali tanker convertite in 'deep sea' Ro-Ro verso le loro varie 'colonie' tra cui Iraq e Iran; durante la grande crisi dello shipping tra 1980 e 1986, ricordo che

c'erano 1.700 navi ferme nella baia di Eleusis, qui ad Atene. Avere delle navi specializzate e adatte per i loro traffici ci salvò da questa catastrofe che cancellò di colpo dai registri armatoriali compagnie di navigazione fondate da decenni”.

Nella propria attività professionale con la Genoa Maritime S.A., società di management basata al Pireo e che opera sotto la nota legge greca n. 89/67, Magliveras agisce da *shipping arm* della Champion Tankers AS di Bergen, leader nel settore degli olii vegetali e dei fertilizzanti chimici liquidi, trasportando tutto quello di liquido che non è petrolio. L'azienda ha iniziato le attività nel gennaio 1997 con una product tanker da 30.000 dwt e gradualmente aumentato il numero di navi gestite nel corso degli anni a una media di un massimo di 10 unità per il periodo; attualmente gestisce 7 navi cisterna da 40 a 45.000 dwt.



“Sono un loro partner dal 1997. La società norvegese ha trasformato, usufruendo dei servizi della Genoa Maritime, 9 navi oil tankers da scafo singolo a chemical tankers IMO II doppio scafo nei cantieri in Cina. Lavoriamo molto anche coi giapponesi fornendo equipaggi completi alle loro navi tankers da 70-100.000 dwt e in questo particolare campo ci sentiamo forti contando su un nostro ufficio fondato in India 15 anni fa. Al momento stiamo cercando di implementare un programma di rinnovamento della flotta, che ne contempla anche l'espansione in termini di tonnellaggio, perché il COA che sottoscriviamo coi nostri trader e noleggiatori prevede di avere una certa entità di flotta. Per finanziare questo programma di crescita di sicuro non ci rivoliamo ai Mercati di Borsa ma cerchiamo capitali privati di investimento negli Stati Uniti e Norvegia”.

L'imprenditore non si rammarica di essere sempre meno owner e sempre più manager oggi giorno.

“Seguo la parte tecnico-commerciale del business; d'altronde ogni volta che siamo gestori siamo anche partner in qualche nave. Ma non mi dispiace essere un po' fuori dalla mischia, è una situazione di mercato così fluida, meglio aspettare un momento piuttosto che andare oggi in prima persona a fare una nave. Ci sono ancora troppe navi in giro e anche la bella nicchia dei veg-oil non è più così piccola come sembra a livello di offerta di naviglio. Il nostro principal Champion Tankers non va dai broker ma piuttosto direttamente agli *end users* per i suoi carichi. Occorre ricordare che un broker storico come Genoa Sea Tanker è entrata nel *veg-oil trade* tramite me, con Ennio Palmesino e Antonio D'Inverno, all'inizio degli anni '90, da navi arrivate a fine corsa come petroliere che andavano a fare un commercio più facile; per i carichi vegetali e di moelassa, nonostante la loro avanzata età, non erano considerate allora unità pericolose. Quelle navi erano di qualità considerate però la cenerentola del settore tankers, e non si facevano newbuilding di quel genere da tempo. Dopo 20 anni di attività nel trasportare oil product certe unità ne potevano fare ancora una decina per caricare molassa e urea. La svolta è arrivata quando l'IMO ha deciso di classificare tutti i carichi nell'ambito di un regolamento in Annex II che ha qualificato come chimichiere tutte le veg-oil, richiedendo dal 1° gennaio 2007 di ottemperare l'esigenza del doppio scafo. È allora subentrata in campo l'associazione FOSFA, formata da *end users and traders of the edible products*,

segue a pag.9

segue da pag.8

che dà le proprie direttive su come deve essere trasportato il carico: sicché ora questo mestiere è diventato un lavoro specializzato di nicchia, prima di quella svolta normativa invece lo facevano tutti senza particolare *expertise*".

Champion Tankers è stata fondata più di vent'anni fa dai broker Karl L. Kvalheim e Arne Viste, specializzati nell'ambito dei prodotti puliti e petrolchimici, concentrandosi fin dall'inizio - e con una flotta sulle 10-16 unità tra proprietà e



charter - in costante espansione, su vegetable oils, fertilizzanti liquidi, *easy chemicals*, melassa con MR tankers IMO II e III, avendo dall'inizio affidato in outsourcing la gestione tecnica e dell'equipaggio a Thome Ship Management Pte Ltd di Singapore e Genoa Maritime S.A. Nella flotta della compagnia norvegese figurano alcune 'vecchie conoscenze' dello shipping italiano come la Champion Express, la ex Isola Gialla della Finaval di Barbaro e Fagioli costruita a NCA di

Marina di Carrara nel 1999 e la sorella maggiore Isola Rossa (1997). Il resto della flotta annovera: Champion Spirit, 46.000 dwt (Astilleros), Champion Ebony 47.500 dwt (Trogir), Champion Cornelia, 40.000 dwt (Astilleros), Champion Trust 45.000 (Trogir), Champion Tide 45.000 (Trogir), Champion Tern 47.000 (Trogir), oltre varie altre navi da 45-50.000 dwt in commercial management.

A.S.

Papà Spyros, armatore 'Espresso': dalla Traghetti del Mediterraneo alla Trans Tirreno Express

Due anni dopo la costituzione formale a Sassari nel 1965, la Traghetti del Mediterraneo Spa mise in linea da Genova a Porto Torres, Cagliari, Catania e Palermo la prima ro-ro merci costruita a Livorno dai Cantieri Orlando, denominata Espresso Sardegna. Ad essa seguirono Espresso Liguria (1967), Espresso Sicilia (1968), Espresso Toscana (1968), Espresso Lombardia (1969), che permisero di aprire il collegamento da Livorno per Porto Torres, Cagliari e Catania.

Altre 4 unità più piccole vennero ordinate e costruite: Espresso Piemonte (1969), Espresso Calabria (1970), Espresso Campania (1970), Espresso Veneto (1971).

Nel 1971 Magliveras, insieme ad altri operatori (fra cui la leggendaria Linea Canguro del Gruppo Bastogi e le Assicurazioni Generali), partecipò alla costituzione della Traghetti dell'Adriatico a Trieste per iniziare un servizio ro-ro dal porto giuliano per il Pireo, Tripoli,

Libia, Bengasi, Marsiglia e Genova con le navi Espresso Calabria ed Espresso Campania, sotto i nuovi nomi di Corriere dell'Est e Corriere del Sud. Pochi mesi dopo le navi vennero noleggiate e poi cedute all'Adriatica di Venezia (Gruppo Finmare).

Nel 1972 la Espresso Veneto venne venduta alla Libian Sea Transportation di Tripoli; nel 1973 l'Espresso Sardegna andò ad affondare all'isola di Gorgona, mentre nel 1974 venne aperta la linea per la Libia. Nel 1976 la Espresso Sicilia,



Spyros Magliveras al varo di una nave la cui madrina era la moglie di Giulio Andreotti



Espresso Toscana e ed Espresso Sardegna vennero allungate alla OARN di Genova. Dopo il positivo esordio nel settore merci coi mezzi della Traghetti del Mediterraneo nel 1965, un lustro dopo Spyros Magliveras si gettò anche nel settore dei traghetti misti, aperti ai passeggeri e alle loro vetture. La Trans Tirreno Express Spa, costituita a Cagliari nel 1969, ordinava al Cantiere Orlando di Livorno la costruzione di 2 traghetti capaci di trasportare 830 passeggeri e 210 auto.

La Espresso Livorno entrò in servizio sulla linea Livorno-Olbia nell'estate 1973, la gemella Espresso Cagliari un anno dopo, prima di essere noleggiata alla Adriatica di Venezia (Gruppo Finmare), prodromi della cessione delle due unità, che avverrà nel 1976.

Al loro posto venne acquistata dalla Svezia la Tor Anglia, ribattezzata Espresso Olbia, e dalla Francia l'Avenir, ribattezzata Espresso Corinto, con cui l'armatore tentò, ma senza successo, la linea Brindisi-Corfu; nel 1977 dalla Tramaco (Società Trasporti Marittimi Combinati Spa) venne noleggiata la Canguro Azzurro, diventata Espresso Rosso.

Ma nel 1981 la Trans Tirreno Express e la Traghetti del Mediterraneo, a causa della concorrenza della flotta di Stato, sovvenzionata, vennero a trovarsi in notevoli difficoltà economiche, finendo per essere sciolte; la prima venne ricostituita come Sardinia Ferry-Nuova Trans Tirreno Express SpA con sede a Genova, mentre l'Espresso Olbia prese il

nome di Sardinia Nova in servizio sulla Livorno - Olbia. Nel 1982 l'Espresso Rosso venne ceduto alla Star Navigation Ltd. di Jeddah; stesso destino per l'Espresso Azzurro, venduto alla Al Sabah Maritime Service Co Ltd di Jeddah. Infine, l'Espresso Corinto venne venduto nel 1984 alla Marininvest Funds dell'Arabia Saudita.

In seguito la Trans Tirreno Express, ormai al termine della sua avventura, venne acquisita dall'armatore di Bastia (Corsica), Pascal Lota, patron di Corsica Ferries.

