

# IL SECOLO XIX

SABATO 16 LUGLIO 2011

L'INDISCREZIONE

## V-Ships, cessione vicina

Giorgi: «Abbiamo bisogno di un alleato finanziario più aggressivo»

**GENOVA.** V-Ships, la più grande società del mondo di gestione degli equipaggi di navi mercantili e da crociera, sta per passare di mano. Il fondo proprietario, Exponent, avrebbe raggiunto un accordo per la vendita a Omers, altro fondo di private equity, che ha messo sul piatto più di 500 milioni di dollari. La notizia è stata lanciata dall'agenzia Reuters e una fonte vicina alla società ha confermato al *Secolo XIX* che la vendita a Omers è "molto probabile". Sebbene abbia il quartier generale nel Principato di Monaco e sedi importanti in tutto il mondo, da Glasgow e Londra, a Rio de Janeiro, Shanghai e Singapore, V-Ships ha un forte legame con Genova. Le radici sono nel gruppo armatoriale Vlasov, che operava a Genova con la Società di Trasporti Marittimi (Sitar Line). Nel 1964 Vlasov si trasferì da Genova a Montecarlo. Da una costola di Vlasov è nata, nel 1984, la società di servizi V-Ships, per la gestione del personale marittimo. Dalle 35 navi iniziali è arrivata oggi a gestire gli equipaggi di mille unità. Ma V-Ships deve a Genova anche il proprio management. Sia il presidente attuale, Roberto Giorgi, sia il suo predecessore, Tullio Biggi, sono genovesi, e italiani sono molti dei dirigenti del gruppo. «Quando sono in giro per il mondo - afferma con orgoglio Giorgi - dico sempre che sono genovese e che mi sono formato all'Istituto nautico San Giorgio. E mi



Roberto Giorgi

porto dietro una sciarpa del Genoa».

**V-Ships sta per essere venduta. Ci può anticipare a chi?**

«No, nonostante la stampa dia spazio a tutte le voci, non abbiamo ancora finalizzato. Potremo dire qualcosa entro la fine della prossima settimana. Posso però spiegare l'obiettivo di questo cambiamento di partnership, dovuto alla nostra strategia di crescita. Abbiamo bisogno di acquisire società strategiche per la nostra crescita e quindi abbiamo bisogno di un alleato finanziario più aggressivo per programmare il futuro. Per questo vogliamo una partnership con un private equity interessato a una crescita aggressiva, che ci dia i muscoli finanziari per svilupparci. I nostri alleati seguono

al 100% le strategie del management».

**L'attuale alleato non era disponibile a questo progetto?**

«Abbiamo compiuto un bel viaggio insieme per 4 anni, ci ha dato vitalità, ma adesso abbiamo bisogno di un partner più forte. Inoltre i fondi di private equity preferiscono comunque vendere dopo 4-5 anni per dimostrare ai loro investitori di aver consolidato il profitto».

**In che modo intendete crescere?**

«Puntiamo molto sull'Asia, dove è in corso una forte espansione, e sull'industria dell'energia e dell'offshore. Per noi è importante anche l'industria delle formazioni dei marittimi, istituti nautici e accademie. Proteggiamo i marittimi perché sono la linfa dello shipping. Vogliamo incentivare i giovani a scegliere il mare».

**Anche in Italia?**

«I clienti esteri cercano soprattutto asiatici, russi e ucraini; anche le grandi compagnie petrolifere, come Texaco e Amoco, che un tempo usavano tutti italiani. E' un problema di costo del lavoro, ma anche di mancanza di vocazioni. Mi auguro che ci sia un ritorno, forse la crisi economica può essere una spinta a scegliere una professione difficile, ma che da anche soddisfazioni. Bisogna che i giovani vadano di nuovo per mare».

A. GH.