

La flotta delle Nereidi ha trovato una nuova rotta

Dall'armamento alla gestione per adeguarsi alle variazioni del mercato, la compagnia elvetica Doris Maritime Services non perde mai la bussola nel marasma della crisi generale

Ginevra (Svizzera)

– “Se siamo in espansione? Forse non è proprio il termine esatto, ma diciamo che abbiamo saputo cambiare positivamente il nostro indirizzo strategico, adeguandoci all'evoluzione dei tempi e cercando di mantenerci a galla in maniera soddisfacente, anche se – tanto per dare un parametro della

situazione attuale – un tempo avevamo un piano di uffici in più in questo centro direzionale” spiega dalla palazzina a vetri di Rue des Jeunes, a pochi passi dallo stadio di calcio dove gioca la squadra del Servette, non lontano dal pittoresco quartiere (che rivendica una propria indipendenza municipale) di Carouge, Nicolas Wirth, CEO e titolare del Gruppo Doris Maritime Services SA. Un nome non scelto a caso: secondo la mitologia greca, Doris era la consorte di Nereo e madre delle loro 50 figlie, appunto le Nereidi (o



La containership Italia è noleggiata alla MSC di Aponte

ninfe marine).

Ed a sfiorare una flotta di tale grande consistenza (50 unità), il gruppo elvetico – oltre alla società Doris, operano le sister compagnie Naess (Amsterdam) e Pearl Grace (Manila) ed un ufficio tecnico a Malta, sotto la guida di Vincent Muscat - ci era quasi arrivato in un passato non troppo distante.

Il tutto iniziò quando, dopo dieci anni di carriera come primo ufficiale ed altri otto presso il colossale trader Cargill prima e all'Acomarit Shipmanagement

poi, questo cordiale e giovanile uomo d'affari dal doppio passaporto svizzero ed inglese, laureato alla prestigiosa Cardiff University, nel 1983 decise di costituire una propria attività, partendo dal leasing di equipment: “vendevamo a parecchie aziende, anche italiane; fra queste mi ricordo la Medafrica di

Gianangelo Perucci (che poi si associò con Volpi, ndr); quella vendita si concluse con una vertenza contrattuale, andammo in tribunale, il giudice ci diede ragione, ma nel frattempo erano passati dodici anni e tanta acqua sotto ai ponti della società italiana (poi fallita, ndr) e quindi quei soldi non li vedemmo più” afferma con molta trasparenza Wirth.

Nel tempo l'attività preponderante divenne quella armatoriale, costituendo una flotta con un bel numero di navi di varia tipologia. “Ma purtroppo quei bei tempi sembrano essere passati. Nel corso degli anni abbiamo cominciato a vendere le navi di proprietà, in alcuni casi realizzando buoni prezzi, in altri meno, trasformandoci da armatori a shipmanager” ammette Wirth, ricostruendo le ultime compravendite effettuate con l'aiuto del suo braccio destro, il capitano Parvez Chan, Operation Manager di Doris, in cui entrò nel 2001. “La prima nave venne ceduta nel 2005, poi due nel 2007, una nel 2008, due nel 2009 ed un altro paio nel 2010. L'ultima ad essere venduta è stata la portacontainer Europower, ceduta ai russi di Gulfus”.

Andamento parallelo ha avuto la flotta sotto gestione, che ancora constava di oltre quaranta unità secondo quanto riportato sul sito ufficiale. “Vi sono stati un po' di cambiamenti recenti in and out, adesso il saldo presenta 18 unità fra containerships, reefer, bulker, cementiere. Quello dello shipmanager è un mestiere leggermente diverso, seppure sicuramente meno impegnativo, rispetto a fare l'armatore: è più difficile entrare nel settore ma anche uscirne. Sicuramente esiste una grossa competizione, una guerra ad accaparrarsi il cliente”.

È di un anno fa la notizia che la Naess Shipmanagement ha acquisito il contratto



Parvez Chan e Nicolas Wirth

per il crew management di tre nuove rinfusiere, in costruzione ad un cantiere cinese, per conto della società greca Delta International Shipping.

L'ultima novità di mercato che riguarda Doris Maritime Services è invece freschissima. “Abbiamo appena apposto la firma ad un contratto di full management per la nave Corregidora, una cementiera per una multinazionale americana che era già nostro cliente”.

Wirth spiega come non esista una dimensione ideale. “Le grandi società armatoriali cercano grandi società di gestione; i loro corposi consigli di amministrazione deliberano con una certa lentezza e poi cercano di scaricare le eventuali responsabilità, se succede qualcosa riportano ai loro azionisti di avere scelto il massimo, nel senso dimensionale almeno, come fornitore di servizi”.

Uno dei temi cruciali, secondo l'imprenditore, è il rapporto con le banche. “Recentemente una grande banca ci ha affidato una nave rimasta di loro proprietà, apprezzando il fatto che siamo molto più flessibili rispetto alle grandi società di gestione”.

Ma in generale le relazioni tra shipping e credito non sembrano idilliache neppure a queste latitudini. “Capisco quando i vostri

armatori si lamentano della distanza che esiste dagli istituti di credito; in Svizzera accade esattamente lo stesso. Prendete anche il caso delle tanto rinomate banche tedesche, alcune delle quali peraltro sono in grossa difficoltà. Se entrate in una banca senza parlare tedesco, le vostre chance di ottenere un fido si dimezzano automaticamente. Se poi, anziché l'inglese, parlate il francese, allora si riducono ad un terzo”.

Le uniche banche che Wirth sembra salvare sono quelle norvegesi. “Lassù c'è una ben diversa cultura dello shipping. Ricordo quando avevamo un volo low-cost da Ginevra alla Norvegia, ogni settimana ci incontravamo con i loro esponenti per discutere di qualche nuovo finanziamento. Magari i banchieri norvegesi sono un po' bruschi perché non hanno tempo da perdere, ma sanno arrivare subito al sodo”. Proprio nel paese scandinavo lo scorso settembre è stata siglata una partnership con la società Blehr & Co. (fondata nel 1880 e specializzata in *litigation* ed assicurazione marittime) finalizzata alla fornitura ai clienti armatori di servizi di assistenza legale, contrattuale e finanziaria con soluzioni definite 'innovative'.

Issue no. 6 - 6 February 2012

SHIPMANAGEMENT

The Nereids' fleet has found a new course

Shifting from shipowning to shipmanagement, Geneva-based Doris never loses its compass despite the general chaos

Geneva, Switzerland – “Are we in an expansion mood? Perhaps it’s not the most appropriate picture. Let’s say we’ve been able to positively change our strategic pattern adapting ourselves to the changes in the general trend. However, just to give a hint of what’s going on, we formerly occupied a storey more in this same office block in Rue de Jeunes” opens Nicolas Wirth, CEO and owner of Geneva-based Doris Maritime Services SA group, which includes Amsterdam-based Naess Shipmanagement and Manila-based Pearl Grace sister companies, and a technical department in Malta, run by Vincent Muscat. The parent company’s name was picked up from Greek mythology, as Doris was mother to the 50 mermaids named Nereids after their father’s name, often companions to the sea god Poseidon and friendly to sailors, although actually, the group’s fleet never reached this number (18 at its utmost expansion).

Wirth, who has both a Swiss and a British passport, graduated at well-known Cardiff University. After a ten years at sea and eight more at giant trader Cargill and at Acomarit Shipmanagement, in 1983 he started his own business from equipment leasing. “We used to sell to many companies, including Italian ones. Among these, I remember Gianangelo Perucci’s Medafrica amongst others. We needed 12 years in order to win a judicial case with the Italian Government liquidator to eventually recover only a pittance only” very openly recalls Wirth.

As the time passed by, the core business shifted to shipowning with a fleet of various kinds of ships. “It was fine but, unfortunately, it’s gone. So, during the last

years, we've started to sell the ships we owned, sometimes at a good price, sometimes less well. The first of them was sold in 2005, then two in 2007, one in 2008, two in 2009, and another pair in 2010. The last one was boxship Europower, handed over to Russian company Gulfus. In practice, from shipowners we became shipmanagers" explains Wirth. These transactions were finalised with the help of Doris' operation manager, Captain Parvez Chan, who joined Doris' shore staff in 2001 after having sailed several years for the company.

A similar pattern was followed by Doris' fleet of managed ships, which earlier was more than 40-units strong. "Some of them went out, others in. Presently, their total is about 18, including containerships, reefers, bulk carriers, cement carriers. Shipmanagement is a slightly different job, though certainly less demanding than shipowning: it's harder to get into, but also to get out. For sure, there's a tough competition, let's say a war to win each customer" pinpoints Doris' head. One year ago Naess signed up a crew management agreement for three bulk carriers being built in China on behalf of a Greece-based shipping company. "As Doris proper, we've just finalised a full management agreement for Corregidora, a cement carrier owned by an American corporation which was already a customer of ours" discloses Wirth, who goes on: "Banks and some larger financial groups look for larger ship managers as a consequence of their committee decision process." Business relations with banks is one of the trickiest issues. "Recently a major bank entrusted us with a ship that ended up in their ownership. They appreciated that we're much more flexible than large shipmanagement companies. However, I understand Italian shipowners lamenting the wide cultural gap between them and banks. Besides balance sheet, clients culture and languages can be important. Here in Switzerland it's the same, and the same happens with the much renowned German banks, many of which, by the way, are facing hard times. Things are, however, different in Norway. Up north, they've a

very different shipping culture. I remember when we'd low cost flight between Geneva and Norway, every week we met with their officials in order to discuss some new financial operation. Maybe Norwegian bankers are not much of the ceremonious folk, as they don't want to lose time, but they know how to get straight to the point" remarks Wirth.

Precisely in the Scandinavian country, last September Doris signed a partnership with Blehr & Co., a company established in 1880 and specialised in marine litigations and insurance. The goal is to offer shipowners legal and contractual assistance and financial consulting with solutions claimed to be 'pathbreaking'.

Angelo Scorza

© All rights reserved – Source : ship2shore.it