

«Così Genova divenne la città dei broker»

Giovanni Novi protagonista di un nuovo libro, dove racconta la sua storia d'impresa

Alberto Quarati / GENOVA

La Federazione nazionale dei Cavalieri del Lavoro ha recentemente pubblicato il libro "Fondatori d'Impresa" (ed. Marsilio Arte) dedicato a 124 imprenditori italiani, nominati Cavalieri del Lavoro, che dal nulla hanno creato importanti realtà aziendali.

Così tra Giovanni Rana, Valter Scavolini o Brunello Cucinelli ecco che a rappresentare la Liguria c'è Giovanni Novi, ex presidente del porto di Genova e fondatore nel 1961 della Burke & Novi, una delle grandi società di brokeraggio marittimo che nella seconda metà del Novecento resero Genova una capitale internazionale dello shipping.

La storia di Novi, compresa la dolorosa inchiesta da cui uscì senza alcun addebito, è nota e ben raccontata non solo nel libro Fondatori d'Impresa, ma anche nella sua bella autobiografia "Shipping and Trading, racconti di un broker" pubblicata da Tormena qualche anno fa. Con lui, inossidabile 90enne, vale la pena ragionare proprio su cosa è stata e cosa ha lasciato quell'incredibile stagione alla città. «La vera forza del nostro lavoro, erano le comunicazioni e la capacità di mettere in contatto chi aveva la merce e chi poteva trasportarla - spiega Novi -. Si creava così una rete fiduciaria fortissima, e la concorrenza si faceva all'interno di una singola piazza (per esempio noi a Genova

con Banchemo e Costa) ma non si tentava di invadere altri porti, così come non si veniva invasi. Per esempio, noi eravamo un riferimento su Genova per i broker di Londra, e a nostra volta ci appoggiavamo a loro quando dovevamo lavorare al Nord. L'evoluzione delle comunicazioni - continua Novi - ha ovviamente compresso questa rete di intermediazione, ridimensionando il settore. Che tuttavia è ancora essenziale per le aree di nicchia maggiormente specializzate. Un discorso simile si può fare per il trading, un settore che spesso incrocia quello del brokeraggio». Per far comprendere quale fosse il livello fiduciario raggiunto dalla sua azienda (fondata insieme all'amico Enrico Burke e alla cui guida si associò poco dopo il fratello Franco) Novi ama ricordare come avviò l'attività armatoriale dell'azienda: «Acquisimmo dall'armatore Achille Lauro quattro vecchie unità a turbina, per le quali eravamo riusciti a strutturare una rotta remunerativa nonostante gli alti costi di carburante prodotti da queste navi. Ottenemmo dalle banche un prestito che garantiva ben l'80% dell'operazione. E questo proprio per la fiducia di cui potevamo godere. Lauro - che poi fu uno dei nostri maggiori clienti - all'epoca pensò fossimo ricchissimi!». E questo è Giovanni Novi: anche la sua storia compone il tessuto imprenditoriale italiano, fatto di idee e capacità di rischiare. —



Giovanni Novi

