

Shipping Italy

Il quotidiano online del trasporto marittimo

Nuova fase per Pillarstone e Premuda: dopo le cessioni via ai nuovi acquisti in vista di una wayout

Nicola Capuzzo · Friday, January 14th, 2022

Il veicolo di turnaround Pillarstone e il suo braccio armatoriale genovese Premuda hanno alzato il velo sui propri ambiziosi piani di investimento per il prossimo biennio nel settore armatoriale. Negli ultimi mesi i gruppi appartenenti alla piattaforma shipping di Pillarstone (Premuda e FINAV, fondo settoriale da oltre 500 milioni di euro che detiene crediti in Preseveranza di Navigazione, Fertilia, Finaval, Michele Bottiglieri Armatore, Motia, Morfini, Mednav, Lavant, PB Tankers, e Cabotaggi di Navigazione) hanno messo a segno molteplici operazioni straordinarie, sia sul fronte delle compravendite navali che su quello corporate. Molte sono state le cessioni di naviglio a fronte di un paio di futuri nuovi ingressi in flotta.

“Al momento la nostra flotta in acqua comprende ben 31 unità, di cui 7 portarinfuse secche e 24 petroliere, 2 delle quali saranno prese in consegna nel corso del 2022” spiega l’amministratore delegato di Pillarstone Italy, Gaudenzio Bonaldo Gregori. “Si tratta di due navi cisterna super-eco di nuova costruzione, noleggiate a lungo termine con opzioni d’acquisto da un primario armatore giapponese con cui nel 2020 avevamo già fatto un’operazione analoga”. Entrambe queste operazioni risalgono a un anno e mezzo fa [come riportato a suo tempo da SHIPPING ITALY](#). La flotta sotto il controllo di Pillarstone è dunque passata da 12 navi (tante erano quelle di Premuda a fine 2018) a 31.

“Eppure questa crescita è pienamente in linea coi nostri programmi e a posteriori conferma in pieno la validità del nostro progetto di consolidamento settoriale, cominciato con il turnaround di Premuda nel 2017 e proseguito con il lancio del fondo Finav nel 2019” prosegue Bonaldo Gregori. Che poi aggiunge: “Se creare la piattaforma e farla crescere è stato l’obbiettivo principale dell’ultimo triennio, quello dei mesi a venire sarà dedicato invece a trasformare la flotta e renderla appetibile in un orizzonte di medio periodo per il mercato dei capitali o per un primario investitore strategico”.

A queste parole si aggiungono quelle di Marco Fiori, amministratore delegato di Premuda e presidente di Finav Holding: “Nell’ultimo periodo – dice – abbiamo costruito insieme ai nostri stakeholder un piano industriale molto articolato, che si pone un duplice obiettivo: da un lato il rinnovamento della flotta e dall’altro un deciso riposizionamento di Premuda e Finav, che oggi industrialmente sono già consolidate, nel settore eco-tanker”. Un piano che prevede un certo numero di cessioni di navi non strategiche ma che non significano, secondo quanto spiegato

dall'azienda, una riduzione del commitment di Pillarstone. "Tutt'altro: le navi che stiamo vendendo rappresentano una fondamentale fonte di auto-finanziamento per avviare un programma di nuovi investimenti trasversale alla piattaforma per un valore che supera i 250 milioni di dollari" precisa Fiori.

L'obiettivo dichiarato è quello di acquistare nel giro di due anni fino a un massimo di sette petroliere eco e super-eco. "E se la preferenza è nettamente per le navi già in acqua, costruite dopo il 2016" spiega l'a.d. di Premuda, "i progetti di newbuilding non possono essere esclusi a priori, anche se gli stessi per loro natura richiedono una grandissima cautela, anche a causa dell'incertezza che perdura circa la soluzione ottimale al problema della scelta del carburante del futuro".

Nel 2021 l'attività di compravendita dell'intera piattaforma Pillarstone è stata a dir poco vivace e focalizzata su una riorganizzazione e un rinnovo della flotta. Sfruttando il buon momento del carico secco sono state cedute sette unità non più strategiche per la flotta (Four Coal, Four Emerald, Four Diamond, PS Valletta, Marlene D'Amato, Grazia e PS London). A proposito di nuovi ingressi in flotta, invece, Fiori preannuncia di aver "appena sollevato i soggetti per l'acquisto di una nave cisterna di costruzione sudcoreana-vietnamita del 2019, scrubber-fitted". Nelle prossime settimane le vendite di navi non-core proseguiranno con la tanker PS Houston e PS Milano e proseguirà anche la ricerca di nuove opportunità di acquisto.

Nei mesi a venire Finav e Premuda si affaceranno anche sul mercato del credito. "Stiamo vagliando diverse opportunità" spiega Roberto Rondelli, partner di Pillarstone Italy. "Negli anni scorsi abbiamo fatto ampio ricorso ad operazioni di sale and lease back ed abbiamo già identificato un'ulteriore ticket da 35 milioni di dollari su tre navi, che contiamo di mettere a terra nel primo trimestre del 2022, a sostegno del nostro capex plan". Parlando invece del canale bancario tradizionale, nel 2021 il Gruppo Finav rende noto di aver concluso una prima importante operazione con Bper Banca per il parziale rifinanziamento di una petroliera.

"Il Gruppo Finav si è dato l'obiettivo di reperire circa 50 milioni di dollari dal canale bancario tradizionale. Siamo ottimisti di poter raggiungere questo obiettivo, sia per la qualità degli attivi che intendiamo finanziare, sia perché il nostro approccio sarà altamente conservativo in termini di loan to value" spiega Enrico Barbieri, direttore finanziario di Finav Holding e di Premuda. Un'operazione finalizzata a ottimizzare le fonti di finanziamento di Finav, che al momento sono quasi interamente composte da patrimonio.

Da ultimo, ma non meno importante, il gruppo allargato di shipping company controllate da Pillarstone ha portato a termine una riorganizzazione del debito finanziario di Premuda giunta a compimento a dicembre 2021: "Sfruttando al meglio la positiva congiuntura del dry abbiamo restituito ai nostri creditori bancari oltre 45 milioni di dollari in anticipo rispetto alle scadenze e in cambio abbiamo ottenuto la loro partecipazione a un importante operazione di rafforzamento patrimoniale della nostra società" conclude Fiori.

Per effetto della nuova manovra finanziaria la shipping company genovese vede il proprio debito bancario scendere da 117 milioni a circa 44 milioni di dollari: dopo le difficoltà del 2020, legate in primis alla pandemia, un passo decisivo verso il completo risanamento di quella che, oltre a essere una realtà storica dell'armamento italiano (fondata nel 1907), è oggi il perno dell'interna piattaforma shipping di Pillarstone, che nel 2021 prevede di chiudere a livello aggregato con ricavi pari a 104,2 milioni e un Ebitda di 41,2 milioni (40%).

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER QUOTIDIANA GRATUITA DI SHIPPING ITALY

This entry was posted on Friday, January 14th, 2022 at 12:56 pm and is filed under [Navi](#). You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. Both comments and pings are currently closed.