

Shipping Italy

Il quotidiano online del trasporto marittimo

Bunkeroil guarda al Nord Europa e scommette sui biocarburanti per il futuro

Nicola Capuzzo · Monday, April 24th, 2023

Bunkeroil, società con sede a Livorno, è una delle più importanti realtà attive sul mercato dello shipping in Italia operando come trader e fornitore fisico attraverso tre divisioni che si occupano di bunkeraggio, lubrificanti navali e agenzia marittima. In passato l'azienda operava anche piccole navi petroliere ma questa attività è terminata lo scorso anno con la cessione della piccola tanker Xenia.

Il direttore di Bunkeroil, Marco Sardelli, in questa intervista a SHIPPING ITALY traccia un bilancio dell'attività aziendale attuale e rivolge uno sguardo a quella che si attende possa essere l'evoluzione del mercato dei carburanti navali. Un futuro dove l'azienda livornese è pronta a scommettere e investire sui nuovi biocarburanti.

Sardelli intanto chiariamo di chi è e come è cresciuta Bunkeroil negli ultimi 40 anni?

“La società è nata nel 1980 con due soci, dei quali ad oggi solo una famiglia è rimasta azionista (Alessandro Penco e il figlio Marco). Al momento è una family company ma in negli ultimi anni ha ingrandito progressivamente il proprio business. La mission è quella di crescere gradualmente concentrandosi sui volumi e sui clienti; l'attività è nata servendo Corsica Ferries e Moby nel porto di Livorno e ancora oggi queste due società sono i clienti principali anche su altri scali.”

Solo fornitore e trader ma con qualche bettolina?

“Come fornitore fisico operiamo nel porto di Livorno attraverso una partnership con il gruppo D'Alesio, proprietario del deposito costiero e dei mezzi di bettolinaggio.

Dal porto di Livorno raggiungiamo poi, sia tramite bettolina che autobotte, i limitrofi porti di La Spezia e Marina di Carrara.

Siamo inoltre fornitori fisici sul porto di Piombino dove operiamo attraverso la nostra bettolina, la Navoil Prima. In passato avevano una piccola nave petrolchimica che poi è stata venduta anche se ancora oggi l'interesse a occuparsi del trasporto marittimo del prodotto c'è.”

Di che numeri si parla in termini di volumi?

“In totale come fornitori fisici movimentiamo tipicamente circa 200-250mila tonnellate di prodotti l’anno. Per quanto riguarda l’attività di trader lavoriamo in tutta Europa, con la maggior parte dei volumi concentrati nel Mediterraneo, in particolare in Spagna, Francia e Italia.

Per quanto riguarda i lubrificanti navali siamo rivenditori di diversi marchi, in particolare dal 2018 siamo stati nominati rivenditori ufficiali ExxonMobil per l’Italia.”

In termini di risultati finanziari quali sono i numeri di Bunkeroil?

“Il volume d’affari dell’azienda è di circa 500 milioni di euro generato per l’85% dal bunker e per il 15% dai lubrificanti. Il fatturato è molto impattato dall’andamento del prezzo dei prodotti venduti.”

L’elevato prezzo del bunker come impatta sulla vostra attività?

“Il prezzo alto del bunker ha un impatto diretto sulle garanzie e quindi rende più difficile vendere a soggetti armatoriali borderline finanziariamente. Per Bunkeroil l’attenzione è massima alla parte finanziaria del business. Anche per questo è importante consolidare i rapporti con i clienti sia dal punto di vista delle forniture che da quello finanziario.”

Come si inserisce l’attività di agenzia marittima e di spedizioniere?

“Bunkeroil è anche agente marittimo (ad esempi per Corsica Ferries) e spedizioniere nel porto di Livorno, sono attività considerate complementari al business del bunker. Oltre a ciò l’azienda non è chiusa all’opportunità di valutare nuove attività.”

Si riferisce all’ingresso in altri porti italiani?

“Il mercato portuale in Italia è abbastanza consolidato sulla fornitura fisica, per questo preferiamo concentrarci soprattutto sull’attività commerciale. Non si vedono in Italia particolari spazi per nuove attività di bettolinaggio. Siamo alla finestra per guardare a nuove attività ma non intendiamo scalzare i player presenti. Guardiamo semmai con interesse al Nord Europa dove potremmo sviluppare maggiormente il nostro business.”

Fra bunker low sulphur, Gnl, metanolo, ammoniaca, ecc. che considerazioni state facendo per il futuro?

A proposito del Very Low Sulphur Fuel Oil (Vlsfo) guardiamo al futuro come fornitore fisico e come trader; per questo abbiamo una collaborazione consolidata con i depositi costieri di D’Alesio. Il Gnl non riteniamo che sia un carburante che nei prossimi 5/10 anni possa rappresentare il futuro nel porto di Livorno. Ci lascia perplessi in particolare il fatto che nei prossimi anni non esista, se non in minima parte, un ampio numero di navi che utilizzi il gas naturale liquefatto. Il Gnl richiede una preparazione particolare ed è molto complicato anche dal punto di vista logistico; ad esempio non si possono organizzare forniture ‘last minute’ per un armatore, serve ampia programmazione.

Quindi punterete sulle altre soluzioni?

“Metanolo e ammoniaca sono in effetti carburanti più interessanti in prospettiva perché la loro gestione è più simile ai carburanti attuali (dove esistono i depositi e quindi la consegna del prodotto

si può organizzare più facilmente). Serve però avere depositi, prodotto, bettoline idonee a trasportarli, ecc. Stesso discorso vale per l'idrogeno.”

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER QUOTIDIANA GRATUITA DI SHIPPING ITALY



PRESENTE E FUTURO DEL BUNKER NAVALE IN ITALIA



This entry was posted on Monday, April 24th, 2023 at 11:00 am 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.