

# Shipping Italy

Il quotidiano online del trasporto marittimo

## Per Portunato (SeaQuest) all'orizzonte un nuovo socio nello shipmanagement

Nicola Capuzzo · Monday, April 7th, 2025

**Genova** – L'individualismo e la scarsa propensione a cercare alleanze e cooperazioni fra connazionali o concittadini sono caratteristiche che non riguardano solo gli agenti e mediatori marittimi ma anche le aziende di shipmanagement navale. Sul tema si è espresso Vittorio Portunato, vertice e partner della società SeaQuest Shipmanagement attiva nella gestione navale e nella sorveglianza di nuove costruzioni, intervenendo al convegno organizzato a Genova da Assagenti e intitolato [“Brokers marittimi: allarme cervelli in fuga”](#).

“È un problema tutto italiano” secondo Portunato, perché gli imprenditori del nostro Paese “sono individualisti e fanno fatica a mettersi insieme. Soprattutto quando sono piccoli, gli italiani fanno fatica ad accettare di mettersi insieme ad altri delle stesse dimensioni, di perdere il controllo e hanno timore di non portare a casa il meglio dall'accordo”.

Quella che è stata definita come una ‘sindrome da scagno’ poco si addice alla Seaquest perché ha da tempo diverse sedi all'estero oltre che a Genova, lavora molto in cantieri navale dell'Estremo Oriente e ora si prepara a un prossimo step di sviluppo insieme a un altro partner. “Stiamo discutendo – ha rivelato nell'occasione Portunato – con un altro ship manager più grande di noi, che è rimasto sorpreso dalla nostra disponibilità a lasciare loro la maggioranza essendo più piccoli”. Maggiori dettagli su questo prossimo ‘matrimonio’ non sono stati rilasciati.

Durante il suo intervento al convegno di Assagenti, Portunato ha spiegato che, così come sta accadendo recentemente per i broker marittimi italiani che scelgono di andare a lavorare all'estero, “lo ship management ha vissuto già da 20 anni un progressivo addio dei giovani a questa attività. Le società di gestione piccole sono rimaste piccole, e più o meno sopravvivono in mercati soprattutto di nicchia.

Gli armatori che in qualche modo hanno voluto riprendere la gestione della nave si sono fatti la loro società”.

Dall'analisi del comparto shipmanagement emersa dalle parole di Portunato “le società più grandi oggi (10 che controllano il 60-70% del mercato) sono quasi tutte di origine nordeuropea (gli armatori italiani non hanno mai amato la terziarizzazione della gestione tecnica) e sono andate a posizionarsi dove c'era maggiore convenienza, maggiore attività, dove era più facile lavorare.

Singapore, Estremo Oriente, India, Filippine, in Europa dove ci sono le condizioni migliori (ovvero oggi a Cipro). Tutti i gestori nordeuropei si sono spostati a Cipro”. Anche “la Grecia si sta muovendo in quella direzione perché armatori greci hanno capito che da soli tanto cose non riuscirebbero a farle”.

La disamina di Portunato si conclude evidenziando che “in Europa esiste una rigidità del mondo del lavoro” che non aiuta. “È difficile licenziare quando le cose vanno meno bene e per rimanere flessibili si fanno contratti provvisori. Fiscalità italiana è complessa e non dà certezze. Chi può la evita”.

**ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER QUOTIDIANA GRATUITA DI SHIPPING ITALY**

**SHIPPING ITALY E' ANCHE SU WHATSAPP: BASTA CLICCARE QUI PER  
ISCRIVERSI AL CANALE ED ESSERE SEMPRE AGGIORNATI**

Broker marittimi genovesi pronti a considerare opportunità di integrazioni e fusioni  
per crescere

This entry was posted on Monday, April 7th, 2025 at 8:40 am and is filed under [Cantieri](#)  
You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. Both comments and  
pings are currently closed.