

Shipping Italy

Il quotidiano online del trasporto marittimo

Lightship Chartering vuole arrivare a 20 broker marittimi a Genova

Nicola Capuzzo · Saturday, November 1st, 2025

Genova – Sulla piazza dello shipping genovese da un anno ha ripreso vita l’ufficio di Lightship Chartering, una delle maggiori società di brokeraggio navale attive a livello internazionale. A guiderla quattro professionisti italiani attivi nei noleggi di navi bulk carrier classe Panamax e Handysize: Oscar Pesto, Michele Pescetto, Luca Del Celo e Filippo Gabutto. A tracciare per SHIPPING ITALY un primo bilancio dell’attività svolta finora è Antoine Schnyder, responsabile del Panamax desk di Lightship basato a Ginevra in Svizzera, che non nasconde l’ambizione di salire ad almeno 20/25 professionisti presso il nuovo ufficio genovese.

A circa un anno dall’apertura (o meglio riapertura) di Lightship in Italia che bilancio si può già fare?

Antoine Schnyder: “Lightship è un’azienda che ha compiuto 50 anni nel 2025 mentre Lightship Panamax ha raggiunto il suo decimo anniversario. Io sono partito dopo 7 anni in Clarksons, dove ho conosciuto tra l’altro Luca Del Celo, per mettere in piedi un desk Panamax che Lightship non aveva mai avuto prima. Rimaniamo una startup dentro l’azienda perché siamo giovani, combattiamo contro aziende molto più grandi di noi, ma riusciamo a giocarcela alla pari. Siamo sempre cresciuti e ora c’è stata anche l’apertura a Genova.

Come Lightship Panamax abbiamo sempre lavorato avendo in testa che assumere personale significa aggiungere valore; a fine anno saremo 36 broker, di cui 5 trainees, in un’azienda dove in totale lavorano 230 dipendenti.”

Che origine ha il contatto con un gruppo di broker italiani e genovesi?

“Io e Luca Del Celo abbiamo lavorato insieme per un periodo da Clarkson e siamo rimasti in buoni rapporti, incontrandoci in molti eventi di shipping, dove è frequente essere a contatto e stringere buone relazioni di amicizia con altri professionisti, spesso anche concorrenti. La storia è iniziata lì, abbiamo capito che unire le forze sarebbe stato un valore aggiunto incredibile. Loro facevano tutto quello che non facevamo noi e viceversa. È stata un’integrazione che raramente ho visto per quanto fosse complementare; quasi un miracolo perché mette assieme clienti e rotte dove Lightship era storicamente meno presente.”

Quali sono i punti di forza dell'ufficio italiano di Lightship Panamax?

Luca Del Celo: “Ognuno di noi ha maturato nel corso della propria carriera diverse specializzazioni. Michele è un broker principalmente focalizzato sul mercato armatoriale, quello greco in particolare. Il mio focus, al contrario, sono i noleggiatori e nella fattispecie case granarie che controllano il flusso delle merci dal continente americano per varie destinazioni nel mondo. Oscar, grazie alla sua esperienza decennale a Dubai, si occupa in particolar modo del mercato del Middle East e infine Filippo è uno dei principali esperti del mercato dell’export americano.

Essenziale è poi il contributo del nostro office manager Giancarlo Sacchi, che si occupa di logistica e sviluppo di software e sistemi di lavoro aziendale, coordinandosi con tutti gli uffici del mondo Lightship per una perfetta sincronizzazione e ottimizzazione del flusso di informazioni indispensabili per noi broker e per il conseguente servizio di eccellenza che cerchiamo di offrire ai nostri clienti.”

Si può dare qualche numero sul volume d’attività gestito?

Antoine Schnyder: “Posso dire che Lightship panamax, grazie anche all’apporto del nuovo ufficio genovese, arriverà quest’anno a una crescita del 30% in termini di numero di charter party.”

La professione del broker in qualche modo sta cambiando?

Michele Pescetto: “Rispetto al passato, dove la velocità di circolazione delle infomazioni era molto più lenta e noi broker avevamo ‘più tempo a disposizione’ per interagire con noleggiatori e armatori allo stesso tempo, oggi sempre più spesso si assiste a una specializzazione del mestiere e a una divisione a volte netta tra owners e charterers broker e di conseguenza al coinvolgimento di due figure professionali per la conclusione del singolo affare. Il tutto a ritmi sempre più serrati e maggior velocità, anche in virtù delle nuove tecnologie che consentono scambi di informazioni in tempo reale anche tra colleghi seduti in zone opposte del globo. Detto questo, restano fermi e invariati rispetto al passato sia il rapporto personale e di fiducia con il cliente che i viaggi di lavoro per incontrare i principali player di mercato, oltre agli eventi aziendali per lo sviluppo e la promozione della nostra azienda.”

Questa è una peculiarità di Lightship o è il mercato che sta andando in quella direzione?

“Senza il supporto delle principali case granarie e dei grandi noleggiatori neppure il miglior broker armatore al mondo riuscirebbe a concludere un affare e viceversa. La specializzazione è pertanto un trend che tutte le principali società di brokerggio hanno intrapreso, non solo per quanto riguarda la divisione tra armatori e noleggiatori, ma anche per tipologie di carichi e zone di origine degli stessi”.

Il mercato armatoriale italiano si è ridimensionato molto nel dry bulk?

Michele Pescetto : “Fino a 20 anni fa, l’incidenza dell’armamento italiano sulla flotta mondiale era significativo, ma purtroppo nel corso degli anni e per varie motivazioni è andata diminuendo in modo drastico, fino quasi a scomparire nel comparto panamax dry. Lo stesso dicasi per i noleggiatori italiani, per citare un esempio l’Enel, che in virtù della transizione energetica ha ridotto notevolmente i volumi di import di carbone e combustibili fossili a favore di fonti rinnovabili. Rimangono alcune solide realtà italiane, case granarie minori, cementifici, trader di combustibili e minerali. E’ necessario sottolineare che molte società di origine italiana hanno

spostato le loro sedi in altri paesi, dove il sistema bancario, i regimi fiscali e burocratici più snelli e la vicinanza ad altre aziende dello stesso settore hanno contribuito alla loro crescita e affermazione a livello internazionale.”

Perché allora, dato questo contesto nazionale, un’azienda come Lightship sceglie di insediarsi a Genova?

Antoine Schnyder: “Si sta bene, la qualità della vita è alta e soprattutto ci sono delle competenze particolari. È vero che questo mestiere si può fare ormai ovunque ma sicuramente Genova è la città in Italia dove c’è la più grossa forza lavoro nel brokeraggio; le due capitali dello shipping italiano sono Genova e Napoli, la prima per il brokeraggio e la seconda per l’armamento. Per questa ragione altre importanti broking house da qualche anno a questa parte hanno sviluppato uno shop in città. Io sono svizzero, ho vissuto in Italia tanti anni e ho avuto sempre un rapporto d’amore con l’Italia. Inoltre abbiamo ritenuto importante la riapertura a Genova anche per dare una possibilità ai tanti broker italiani e genovesi che lavorano con noi di poter tornare ‘a casa’ in futuro o anche solo di trascorrere dei periodi nella loro città.”

Lightship che intenzioni ha per il futuro in Italia?

“Rimaniamo cacciatori di opportunità. Non siamo interessati ad assumere nel nostro ufficio di Genova qualunque broker, per quanto bravo, ma ci deve essere veramente una forte condivisione dei nostri valori fondamentali. È sempre stato quello che abbiamo fatto anche a livello più ampio nel desk Panamax.

Tra i fondatori del ‘neonato’ ufficio genovese non ci sono prime donne, ma i ragazzi hanno tutti pari peso a prescindere dai volumi e dai clienti che ciascuno è stato in grado di portare con sè. Caratteri diversi ma compatibili, forte amicizia, ambizione e duro lavoro sono la loro ‘formula magica’ per il successo.

Intorno a loro abbiamo intenzione di far sviluppare l’ufficio crescendo giovani, cercando di attrarre broker formati, con l’obiettivo di aumentare l’organico fino a 20/25 persone di staff dalle attuali 10.”

Obiettivi di crescita ambiziosi...

Luca Del Celo: “Uno dei motivi che ci ha convinto a partire con questo nuovo progetto è proprio la mentalità del gruppo Lightship. All’inizio ci è stato detto (e finora è stato assolutamente rispettato) che per i primi due anni qualunque decisione volessimo prendere sarebbe stata accolta positivamente (nei limiti della ragionevolezza ovviamente). Dopo due anni tireremo le somme delle scelte fatte. Questo approccio e autonomia ci garantisce la totale libertà di poter prendere decisioni nel giro di 24 ore massimo, dalla più piccola alla più grande, e allo stesso tempo ci responsabilizza. È un qualcosa che crediamo possa spingerci nella direzione giusta per continuare il nostro cammino di crescita.”

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

This entry was posted on Saturday, November 1st, 2025 at 6:00 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.