

# Shipping Italy

Il quotidiano online del trasporto marittimo

## Premuda punta al dry bulk, ritira una nuova nave cisterna e chiude Csm Italy

Nicola Capuzzo · Friday, November 28th, 2025

Premuda fa rotta verso un nuovo piano d'investimenti in navy dry ma nel frattempo ha preso in consegna la nave cisterna PS Tokyo ordinata in Giappone un paio d'anni fa.

L'amministratore delegato Marco Fiori a SHIPPING ITALY ha spiegato che l'azienda sta "guardando a nuovi investimenti nel dry bulk, sempre con la nostra consueta formula delle navi a noleggio con opzioni d'acquisto. A proposito del tipo e della portata interessano in particolare le bulk carrier della classe handysize".

Premuda, che oggi controlla una flotta solo di navi cisterna, a cavallo tra dicembre 2024 e gennaio 2025 aveva infatti venduto le ultime bulk carrier rimaste di sua proprietà aspettando una correzione al ribasso del mercato dei noli nei primi mesi dell'anno corrente. Nell'arco di poche settimane erano state infatti vendute la Four Otello e la Four Aida (per 22,6 milioni di dollari con minusvalenza di 2,5 milioni) e poco dopo anche la nave portarinfuse secche Four Nabucco (per 10,9 milioni).

Il nuovo corso (post management buyout) della shipping company genovese controllata da Pillarstone e partecipata dal top management (Marco Fiori, Gaudenzio Bonaldo Gregori, Enrico Barbieri e Andrea Berlingieri) intende dunque tornare a operare naviglio impiegato anche nel trasporto di rinfuse secche.

Intanto, però, presso il cantiere giapponese Minaminippon Shipbuilding di Imabari Shipbuilding Group, proprio il presidente, l'amministratore delegato, il direttore finanziario e il legal counsel di Premuda, hanno preso personalmente parte alla cerimonia di battesimo della nuova *chemical-product oil carrier* da 52.000 tonnellate di portata lorda ribattezzata PS Tokyo. Madrina della nave è stata Gavina Valentina Tedde, moglie di Enrico Barbieri.

Una nota della società spiega che alla cerimonia di battesimo, cui hanno preso parte esponenti del settore marittimo giapponese e alcuni importanti stakeholder della compagnia genovese, è intervenuto anche Yukito Igaki, presidente e proprietario di Imabari Shipbuilding Group. Premuda aveva ordinato la PS Tokyo nel 2023 attraverso un tipico schema di leasing operativo di 7 anni con opzione d'acquisto dopo il terzo; la nave entrerà ora in servizio con il noleggiatore ST Shipping in virtù di un *time-charter* a rata fissa con clausola di profit sharing.

La PS Tokyo è il quarto tassello della sinergia tra Premuda, Shoei Kisen e Imabari Shipbuliding Group dopo la Yufu Crown (2020), la PS Imabari (2022) e la PS New Orleans (2022). Con l'ingresso di questa tanker MR appena costruita, la flotta di navi di Premuda raggiunge le otto unità, con 6,5 anni di età media. Oltre a queste, la società guidata da Marco Fiori opera anche tre tanker LR/Aframax e una panamax dry bulk carrier, per un totale di dodici unità in gestione (età media 9,2 anni).

Sempre a proposito di novità riguardanti la shipping company genovese, l'ultimo bilancio (2024) chiuso con ricavi netti scesi a 47 milioni (dai 58 milioni del 2023), con un risultato operativo di 2,7 milioni (dai 15,2 milioni di un anno prima) e con un risultato netto positivo di poco superiore a 1 milione (da 17,6 milioni), rivela anche che Premuda ha deciso di mettere in liquidazione la società Csm Italy Srl, joint venture con Columbia Shipmanagement Ltd di cui deteneva una partecipazione del 30%. Nel bilancio si parla di una liquidazione avviata “nel contesto di una più ampia revisione degli accordi in essere con il socio industrial Columbia Ship Management Limited” e in effetti Fiori spiega che “la collaborazione in futuro evolverà in maniera differente”.

Nata nel 2021, la joint venture Csm Italy si proponeva di offrire all’armamento italiano un ampio spettro di servizi che vanno dalla gestione tecnica, commerciale, alla centrale acquisti, alla costituzione di società, alla raccolta di capitali, alla ricerca di soci, al training fino al tracciamento e al monitoraggio delle performance operative delle navi. Non solo “*financing solutions* per riportare i player italiani sul mercato dello shipping” aveva detto il presidente di Columbia, Mark O’Neil, ma un modello innovativo (per l’Italia) di partecipazione azionaria alla società. “Diamo la possibilità, anzi suggeriamo, ai nostri clienti di diventare anche azionisti perché adottiamo la massima trasparenza in quello che facciamo e vogliamo mettere a fattor comune competenze. Vogliamo essere un partner e non soltanto un fornitore di servizi”.

**N.C.**

**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 Friday, November 28th, 2025 at 5:23 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.