

Shipping Italy

Il quotidiano online del trasporto marittimo

L'italiana Britoil macina utili e diversifica nell'offshore wind

Nicola Capuzzo · Friday, April 18th, 2025

Ravenna – Numeri più che brillanti, prospettive altrettanto buone per l'immediato futuro e idee molto chiare sulle strategie future a livello globale. Il periodo attuale per Britoil appare molto incoraggiante e Andrea Cavo, responsabile dell'azienda per Europa, Mediterraneo e Americhe, non nasconde la propria soddisfazione. Nello stand dell'azienda alla fiera Ommc di Ravenna, appuntamento immancabile per il settore internazionale dell'offshore, ragiona con SHIPPING ITALY sul momento di mercato attuale.

Ci fa una fotografia di Britoil oggi?

“Come gruppo abbiamo una flotta di 61 navi di proprietà e siamo articolati, con criteri geografici, in tre business unit: dall'headquarter di Singapore viene gestito il mercato del South East e quello australiano, dalla sede di Dubai quello del Middle East mentre da Genova gestiamo Nord Europa e Mediterraneo, Africa e le due americhe”.

Come siete organizzati in Italia?

“Negli uffici di Genova lavorano oltre 20 persone e alla nostra business unit appartengono 23 navi. Il mercato italiano nello specifico è molto importante per Britoil, a cominciare dal nostro primo cliente, cioè Eni. Per loro lavoriamo qui ma anche in Gran Bretagna, Angola, Egitto, Libia, Mozambico. Eni è dotata di tecnici di altissimo livello, soprattutto geologi, per cui nelle fasi di ricerca ed esplorazione ha un vantaggio competitivo notevole: quando individuano un'area che ritengono ricca di petrolio o gas difficilmente sbagliano. Un altro cliente italiano molto importante per noi è Saipem, con cui lavoriamo ad esempio in Norvegia, Libia e Romania”.

Cosa fate per i vostri clienti?

“Forniamo una gamma completa di servizi: supply vessel per supporto alle attività estrattive, trasporto di personale, tubi e pezzi di ricambio per piattaforme, trasporto carburanti ed acqua. Ci occupiamo in pratica di tutta la logistica legata alle piattaforme offshore e alla loro attività nelle due fasi principali: esplorazione e produzione”.

Ci dà un po' di numeri sul vostro business?

“Nel 2024 la business unit italiana ha generato ricavi per circa 120 milioni, con un Ebitda del 55%.

All'interno del gruppo valiamo circa un 45% dei ricavi complessivi. Per il 2025 la previsione è di una crescita ulteriore, a doppia cifra, di fatto garantita dagli ordini già in essere”.

Tutto a gonfie vele insomma. Quali novità ci sono in vista?

“Britoil è molto focalizzata sul settore oil & gas, che resta ovviamente il nostro core business, ma ultimamente stiamo diversificando anche nell’offshore wind. In questo settore ultimamente abbiamo fissato due navi, con contratti pluriennali: la prima, appositamente convertita per attività geotermica e geofisica, è la BOS Princess, con l’americana Sealaska, la seconda è la BOS Prelude, con la tedesca SeaReenergy, per attività di assistenza in parchi eolici nel Mare del Nord e in Germania”.

Avete in programma di espandere la flotta? Ci sono nuovi ordini di navi in arrivo?

“Al momento no ma stiamo attenti alle richieste del mercato e valutiamo comunque l’opportunità”

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER QUOTIDIANA GRATUITA DI SHIPPING ITALY

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





This entry was posted on Friday, April 18th, 2025 at 9:30 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.