

# 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 SeaRenergy, 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 CLICCARE 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.