



04 Maggio 2026

# Indice

Bufa (Rana Subsea): «Da diving a gruppo internazionale: lavoriamo con robot fino a 3.000 metri»  
ItalyPost - 04/05/2026

3



# Buffa (Rana Subsea): «Da diving a gruppo internazionale: lavoriamo con robot fino a 3.000 metri»

di **Fabiana Storti**

Una piccola impresa di diving al servizio delle piattaforme di gas in Adriatico che oggi organizza squadre e robot che lavorano fino a 3.000 metri di profondità, dal Mediterraneo al West Africa e al Golfo. Questa è la realtà di Rana Subsea, gruppo guidato da Alessandro Buffa, manager che ha preso in mano l'azienda in anni di bilanci in rosso e l'ha portata a margini che superano il 20%, a una commessa da 150-250 milioni di dollari in Medio Oriente e all'ingresso nel gruppo quotato NextGeo.

## Di che cosa vi occupate oggi, in concreto?

Rana è una società di servizi subacquei per il settore offshore. Seguiamo tutte le fasi di vita di un impianto in mare: supportiamo l'installazione di nuove piattaforme, *wind farms*, condotte e cavi, ci occupiamo di ispezione e manutenzione degli asset esistenti e, più di recente, interveniamo nel decommissioning, cioè nello smantellamento a fine vita. In Adriatico abbiamo appena concluso il primo progetto di decommissioning per Eni, cioè il primo progetto di smantellamento di una piattaforma Eni. Tutta l'ingegneria è "in-house", oggi abbiamo un ufficio tecnico composto da 33 ingegneri.

## Quali tecniche usate sott'acqua e fino a che profondità operate?

Utilizziamo tre modalità principali di lavoro subacqueo. La prima è l'immersione ad aria con decompressione in acqua, che copre interventi fino a un massimo di 50 metri. La seconda è l'immersione in saturazione, una tecnologia molto specialistica che consente ai sommozzatori di operare fino a 300 metri: nel mondo sono poche le aziende in grado di farlo. La terza è l'impiego di ROV, robot subacquei floguidati con cui arriviamo fino a 3.000 metri di profondità.

## Dove siete presenti e come si distribuisce il vostro lavoro?

La sede principale è a Ravenna, ma Rana Subsea lavora su tre macro-aree. La prima è il mar Mediterraneo dove operiamo dall'Italia e dalla Libia; la seconda è l'Africa occidentale, dove abbiamo società locali in Congo e in Guinea Equatoriale. La terza, più recente, è il Medio Oriente: a fine 2025 abbiamo aperto una sede a Sharjah, negli Emirati, insieme a NextGeo. Di anno in anno il peso delle aree cambia in base ai progetti, ma nel medio periodo Mediterraneo e West Africa tendono a bilanciarsi.

## Che peso hanno oggi Eni e i grandi contractor sul vostro fatturato?

Per molti anni in passato Rana ha lavorato quasi esclusivamente per Eni, che arrivava a rappresentare tra l'80 e il 90% dei ricavi. Oggi la situazione è molto diversa: Eni rimane un

cliente importantissimo che pesa circa il 20%, mentre il resto è distribuito tra le principali oil company quali Total Energies e BP e i grandi contractor offshore, da Saipem, a SBM Offshore, a Subsea 7. Siamo grati a Eni per il percorso di crescita che ci ha permesso di compiere, ma diversificare la base clienti era indispensabile per rendere l'azienda più robusta.

## Qual è stato il percorso economico di Rana Subsea, dai bilanci in rosso ai risultati attuali?

Alle spalle ci sono anni molto complicati: fra il 2015 e il 2017 i bilanci sono stati negativi. Nel 2018 abbiamo raggiunto il break-even e da allora è iniziata una crescita più ordinata, prima per mettere in sicurezza la struttura e poi per cogliere nuove opportunità. Oggi lavoriamo con margini EBITDA sopra il 20%, abbiamo superato i 90 milioni di ricavi e nel nostro segmento siamo considerati uno dei riferimenti nel Mediterraneo e nel West Africa, con forte crescita prevista anche in Medio Oriente. L'ultima conferma è una commessa in Arabia Saudita da circa 150 milioni di dollari, con opzioni che possono arrivare a 250 milioni, che richiede l'impiego di una nave del valore di 112 milioni.

## Che cosa ha cambiato l'ingresso di NextGeo nel vostro capitale?

L'arrivo di NextGeo nel settembre 2025, gruppo quotato



specializzato in geofisica e geotecnica marina, ha permesso di unire competenze complementari: le loro nella fase di acquisizione e analisi dei dati, competenze congiunte nella fase operativa di installazione, la nostra expertise nella manutenzione e nel decommissioning. Con l'ingresso nel gruppo abbiamo migliorato l'organizzazione e la capacità di investire per crescere. Per realizzare la commessa da 150 milioni appena acquisita abbiamo acquistato una nave da 112 milioni a cui non avremmo mai potuto accedere senza le competenze armatoriali e la capacità finanziaria del gruppo.

**Quanto pesa oggi il tema sicurezza, sia degli asset sia delle persone?**

La sicurezza delle infrastrutture sottomarine è diventata un tema centrale: episodi come il sabotaggio del Nord Stream hanno mostrato quanto siano esposti tubi e cavi elettrici sul fondale, così come i collegamenti di telecomunicazione. Per noi significa sviluppare soluzioni in grado di monitorare e proteggere questi asset strategici. Per quanto riguarda la sicurezza del nostro personale operativo adottiamo standard elevatissimi: procedure, formazione e controlli sono estremamente rigorosi. Oltre a operare con tutte le certificazioni richieste dal settore, i clienti ci riconoscono standard di sicurezza ancora superiori e l'azienda premia il personale anche sulla base delle performance di sicurezza.

**non è quella del "classico" imprenditore di famiglia**

Mio padre ha lavorato a lungo in questo settore ed è stato per un periodo amministratore di Rana Subsea con una partecipazione del 10%. Io ho iniziato altrove, in altre realtà offshore all'estero, e sono arrivato in azienda nel 2016 per seguire la filiale in Congo. Da lì il percorso è stato rapido: nel 2018 sono diventato amministratore delegato, con l'obiettivo di mettere a frutto quella passione per il mare che avevo respirato in famiglia dentro un progetto che oggi non è più una "piccola ditta di diving", ma un gruppo internazionale che vuole continuare a crescere.

**La sua storia personale**

Un tempo quasi legata solo a Eni, l'azienda ravennate dei servizi subacquei offshore supera i 90 mln di ricavi con margini oltre il 20%  
 L'amministratore delegato: «Fondamentale diversificare i clienti»

**L'AZIENDA**

Nata a Ravenna come piccola impresa di diving al servizio delle piattaforme dell'Adriatico, Rana Subsea si è trasformata in un gruppo internazionale attivo nei servizi subacquei offshore. Dopo anni difficili e bilanci in rosso tra il 2015 e il 2017, l'azienda ha avviato un percorso di rilancio con Alessandro Buffa, raggiungendo il break-even nel 2018. Oggi supera i 90 milioni di ricavi, opera tra Mediterraneo, Africa e Medio Oriente ed è entrata nel gruppo NextGeo.



> 4 maggio 2026



— Alessandro Buffa, ad Rana Subsea (Post Visual Lab)



— Il sistema AF01 di Rana Subsea, modulo di immersione in saturazione per lavori offshore complessi (Courtesy Rana Subsea)