

Green Network azzerava i debiti e punta sull'M&A

ENERGIA

Il gruppo chiude il 2019 con 35 milioni di utile e guarda al consolidamento

Cheo Condina

«Green Network è l'unica utility italiana privata, indipendente e con zero debiti. Guardiamo finalmente con serenità al futuro, in cui potremo partecipare al consolidamento del mercato dei clienti energy che sarà inevitabile, già dal secondo semestre, anche per effetto del Covid». Con queste parole il direttore generale di gruppo Gio-

vanni Barberis commenta i numeri in fortissima crescita dell'ultimo esercizio della società fondata nel 2003 da Piero Saulli, presidente e amministratore delegato, e dalla moglie Sabrina Corbo, vice presidente esecutiva, che ha guidato l'espansione in Gran Bretagna dove il gruppo conta 800mila clienti oltre ai 350mila italiani.

Il bilancio 2019, che per motivi tecnici è stato chiuso lo scorso 30 aprile (e dunque recepisce 16 mesi di attività), ha registrato un fatturato di oltre 2 miliardi, un Ebitda di 124 milioni (dai 27 milioni del 2018) e un utile netto di 35 milioni, a fronte di 170 milioni circa di proventi straordinari e di 36 milioni di accantonamenti a fondo crediti. Ora la posizione finanziaria netta è positiva

per 21 milioni e il patrimonio netto, con tutti i profitti destinati a riserve, è arrivato a 55 milioni. «Partendo da questi numeri - aggiunge Barberis - abbiamo messo a punto un business plan al 2026 comunque conservativo, visto che non prevede nessuna operazione straordinaria né la liberalizzazione del mercato nel 2022, ma in ogni caso proiettato sulla crescita». Tradotto in numeri: 100mila clienti in più, una base minima di Ebitda di 50 milioni l'anno, un patrimonio netto e una cassa disponibile che nel 2026 arriveranno rispettivamente a 125 e 140 milioni anche perché non verrà distribuito alcun dividendo. Sulla potenziale M&A - come riportato da Radiocor - verrà sempre tenuto acceso un faro ma

senza fare follie, visto che al momento i pochi dossier sul mercato hanno spesso richieste economiche troppo elevate. «Piuttosto credo che già dai

prossimi mesi per diversi piccoli operatori i nodi arriveranno al pettine. Oggi in Italia abbiamo 300 società di vendita ma le prime 10 controllano il 90% del mercato: - sottolinea Barberis, in passato già Cfo di Hera e Acea - nel giro di due anni la situazione si normalizzerà e torneremo a circa 30 soggetti: noi siamo pronti a consolidare quelli in difficoltà, evitando così peraltro di scaricare oneri sul sistema in una fase delicata come il post Covid».

Negli ultimi tempi già vari operatori medio-piccoli hanno pagato ad altissimo prezzo le dinamiche, non

sempre ineccepibili, del mercato energy italiano (è il caso, per esempio, di Meta, Gala o Eviva) e anche Green Network ha dovuto risalire la china mentre sul mercato circolavano voci di ricerca di partner finanziari e industriali. Oggi la situazione è completamente diversa: la società ha chiuso il 2019 con 9,5 TW di energia elettrica venduta, attorno al quinto posto in Italia. «Ora - conclude Barberis - ci focalizzeremo su Pmi, retail e grandi aziende che ci danno volumi rilevanti come Arcelor Mittal, puntando su concetti come l'e-commerce, la loyalty, perché il difficile non è tanto acquisire i clienti ma tenerli, e la consulenza per le piccole imprese».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

