

Green Network punta a 2 mld di ricavi e pensa alla borsa

di Nicola Carosielli

Per Green Network il 2017 è stato l'anno della svolta, con un fatturato consolidato di 943,5 milioni a fronte dei 707 registrati nel 2016. Sono stati tanti i cambiamenti per il gruppo guidato dal dg Giovanni Barberis, a partire dall'eliminazione delle «code delle acquisizioni del 2016» come egli stesso le ha definite parlando con MF-Milano Finanza. L'ebitda è calato a 21,8 milioni (da 28,7 milioni l'anno prima) con conseguente calo dell'utile a 3 milioni rispetto ai 5,5 milioni del 2016. «Ma Rispetto a quell'anno sono saliti a 31 milioni gli accantonamenti ai fondi rischi». Le aspettative maggiori però Green Network le ha nel 2018, in cui il giro d'affari, una volta a pieno regime Energrid (acquisita a fine novembre) e Tradeinv Energy & Gas, dovrebbe toccare i 2 miliardi di fatturato, con un ebitda di 35 milioni e un utile ante imposte di 14. Il tutto senza considerare eventuali acquisizioni, che non sono da escludere. Così il gruppo si «pone come quinto operatore di energia in assoluto, con 10 Tw/h e 500 mila clienti» afferma Barberis, sottolineando che questo è «il punto di partenza per non essere travolti dai concorrenti in un contesto



Giovanni Barberis

di forte consolidamento, in cui gli operatori sotto 100 mila clienti possono essere fagocitati». Ma come raddoppiare il fatturato in un anno? Mantenendo i clienti energivori, come dimostra la fornitura al gruppo Ilva. Poi, rafforzando il canale digitale «che porta clienti veri con provvigioni nulle, siamo a 1.500 clienti al mese in aumento».

Infine, con il mercato Uk, dove «l'aumento è di 2 mila clienti al giorno. Un mercato del tutto diverso, che non conosce insoluti perché il cliente paga in anticipo tramite banca». Successo che il dg vorrebbe replicare in Francia. La ricerca della stabilità finanziaria però passa anche per la quotazione in borsa, obiettivo da raggiungere magari entro metà 2019. «Punto a una market cap di circa 500 milioni di euro, perché solo così si garantisce la liquidità del titolo». Considera

inoltre «gli attuali multipli, 6-7 volte l'ebitda, potrebbero bastare anche 70 milioni di mol». In sostanza dovrebbe raddoppiare l'ebitda del 2018. Per questo «dobbiamo comprare qualcosa». Sul tavolo del manager ci sono già tre dossier che garantirebbero i 35 milioni di ebitda aggiuntivi. «Se nel 2018 ci riusciamo possiamo sfruttare la finestra di giugno 2019. Ma nessuno ci corre dietro» conclude Barberis. (riproduzione riservata)

