INTERVISTA A ALDO SAMMARTANO, PRESIDENTE GRUPPO CANARBINO

Canarbino un gruppo in costante crescita e preparato anche alla sfida Covid-19

posiziona oggi?

segmento midstream a livello internazionale e in breve tempo si posiziona tra i primi player indipendenti in Europa. Negli ultimi anni, grazie a una forte crescita interna e a importanti investimenti in aziende appartenenti a territori di eccellenza italiani, abbiamo rafforzato la posizione nel segmento downstream, che vede oggi Canarbino tra i primi operatori indipendenti in Italia attraverso lo sviluppo di progetti sia a livello territoriale che nazionale. Questo ha imprese, colonna portante delle economie unisce e che sapremo far tesoro di questo consentito un rafforzamento patrimoniale, una progressiva crescita di Ebitda ed una solida posizione finanziaria.

Come state affrontando l'emergenza sanitaria di queste settimane e quali iniziative avete messo in campo?

Siamo un Gruppo che, attraverso le proprie società di vendita, ha sviluppato un profondo e radicato legame con i territori nei quali opera ponendosi come il fornitore di riferimento di gas naturale ed energia elettrica.

Di fronte all'emergenza Covid-19, abbiamo vivono nei territori più colpiti dal virus e per di tutti i servizi senza alcuna variazione: è come quello che stiamo vivendo, crediamo questo stiamo reagendo - con determinazione possibile comunicare con un operatore via sia prioritario dimostrare vicinanza verso i a sostegno sia dei nostri clienti sia dei nostri dipendenti.

Aldo Sammartano Presidente Gruppo Canarbino

Partiamo parlando in generale del Fin dai primi giorni dell'emergenza sanitaria, Quali sono state le misure adottate Gruppo Canarbino. L'azienda opera il primo intervento è stato supportare le nei confronti dei vostri dipendenti? nel settore della vendita di gas naturale aree più colpite dal coronavirus attraverso ed energia elettrica a clienti grossisti donazioni effettuate dalle società del Gruppo Per noi la salute di tutti i nostri 350 e clienti finali. Com'è cambiato il geograficamente più vicine ai comuni, dipendenti viene prima di ogni altra cosa. suo approccio al mercato e come si alle città e alle regioni che rappresentano Grazie a importanti investimenti tecnologici l'eccellenza italiana a cui sentiamo di realizzati negli anni scorsi, siamo stati appartenere. Successivamente abbiamo in grado - fin dalle prime settimane Il Gruppo nasce nel 2010 con l'attività nel ideato un sistema per permettere alle persone dell'emergenza - di attivare oltre 300 di ricevere le oltre 100.000 mascherine che postazioni in telelavoro. Abbiamo inoltre abbiamo donato.

> Riteniamo, inoltre, doveroso affiancare i del grande sforzo profuso dall'azienda in nostri clienti che si trovano in difficoltà termini di prevenzione. Grazie a queste per effetto del Coronavirus, offrendo loro misure, il Gruppo è in grado di procedere ogni agevolazione possibile e l'opzione di alla regolare erogazione dei servizi di rateizzare i pagamenti. Riteniamo che la pubblica utilità, limitando al massimo il ripartenza del nostro Paese passi soprattutto rischio di contagio. Ritengo che questa attraverso la forza delle micro e piccole esperienza abbia rafforzato lo spirito che ci locali.

> Abbiamo svolto, con i nostri colleghi, attività di volontariato a favore delle fasce Prima dell'emergenza Covid-19 avevate più deboli.

Come è cambiato il rapporto con la nonostante tutto? clientela?

ritenuto naturale essere vicini alle persone che a casa. I nostri clienti possono usufruire momento di grande difficoltà e spaesamento e impegno - promuovendo diverse iniziative chat, richiedere online un appuntamento nostri dipendenti. e attivare nuovi contratti in autonomia sui In questa logica si inserisce la decisione dei nostri siti o con il supporto di un consulente nostri azionisti di sospendere la distribuzione inoltre, potenziato l'assistenza clienti mantenere il trend dei livelli occupazionali attraverso tutti i canali web oriented.

messo a disposizione dei lavoratori i test sierologici per il Coronavirus, a conferma tempo per prepararci alle prossime sfide che ci attendono.

annunciato un piano di assunzioni importante. Lo state portando avanti

Certamente. Lo abbiamo portato avanti, e in Per garantire la sicurezza dei nostri alcuni casi rafforzato, inserendo nel nostro dipendenti e dei nostri clienti abbiamo organico al 1 Aprile 2020 venti risorse rafforzato e prontamente attivato una serie nelle diverse società partecipate. Inoltre di servizi web-based per essere ancora più non abbiamo ritenuto necessario richiedere vicini alle persone e permettere loro di la cassa integrazione. Siamo prima di gestire tutte le utenze, stando comodamente tutto una società fatta di persone e in un

tramite un portale dedicato. Abbiamo, dei dividendi per l'anno in corso e di sulla base delle ottime performance.









JENENERGIA

Nasce Ulisse Acquisizione del controllo al 75% Commerciale Gas & Luce Cessione 40% Estra Elettricità



2017 Acquisizione 30% Nuovenergie Acquisizione 100% Miogas & Luce



2016 Ingresso al 20% in Canarbino di VNG appartenente al gruppo EnBW Acquisizione 20% Spigas





2015 Acquisizione 31% X3Energy Acquisizione 60% Tecniconsul Energia



2014 Acquisizione 100% KWH Nasce Made in Energy



Acquisizione 25% Commerciale Gas & Luce in partnership con Agesp Energia, Gelsia e Acel Energie

commerciale Gas. Luce

Acquisizione 40% Gesam Gas Acquisizione del controllo al 51% **HB** Trading



Acquisizione 40% Estra Elettricità Nasce Spigas Clienti Acquisizione 10% Energy Trade





Nasce Canarbino SpA con il conferimento 40% di HB Trading

CANARBINO

Donati oltre 250.000 euro a favore delle regioni più colpite

Miogas & Luce:

- 20.000 euro a favore dell'Ospedale di Melegnano
- 20.000 euro a favore del nuovo ospedale Milano Fiera
- 1.000 euro a favore degli studenti del Comune di Rozzano per l'acquisto di 15 router wi-fi portatili

Commerciale Gas & Luce:

• 40.000 euro a favore dell'Ospedale di Gallarate

Gesam Gas & Luce:

• 45.000 euro a favore del 118 di Lucca per l'acquisto di 3 defibrillatori speciali

Jen Energia:

2019

• 50.000 euro a favore della Regione Veneto

ASM Garbagnate:

• 15.000 euro a favore degli studenti del Comune di Garbagnate Milanese per l'acquisto di 50 tablet

Spigas Clienti:

• 50.000 euro a favore della Regione Liguria

Tecniconsul Energia:

• 10.000 euro nelle regioni Marche e Umbria

20.000

2017

Patrimonio Netto consolidato

Trend del patrimonio ed Ebitda di Gruppo

Bilanci 2018 e 2019 in IFRS

Clienti e Dipendenti del Gruppo

