

Planetel, ricavi in aumento nel 1° semestre. Focus sul Cloud

27 Settembre 2021

(Teleborsa) – Il CdA di Planetel, gruppo operante nel settore delle telecomunicazioni a livello nazionale e quotato su AIM Italia, ha esaminato la relazione semestrale consolidata al 30 giugno 2021. Il primo semestre 2021 si chiude con un **valore della produzione** pari a 11,6 milioni di euro, in crescita del 18% rispetto allo stesso periodo del 2020, pari a 9,8 milioni di euro. Al 30 giugno 2021 il numero complessivo dei **clienti** è pari a 26.672, in crescita del 42,3% rispetto ai 18.742 del 30.6.2020. Sempre al 30 giugno, l'infrastruttura totale in **fibra** copriva circa 1.760 Km, con un incremento del 23% rispetto al 31 dicembre 2020 e del +28,7% anno su anno.

L'**EBITDA** è stato pari a 2,3 milioni di euro (+31% anno su anno), con una incidenza di circa il 20% sul valore della produzione. Il **risultato d'esercizio** è risultato pari a 0,43 milioni di euro (-62%). La **Posizione Finanziaria Netta** è negativa e pari a -4,96 milioni euro (-1 milione di euro al 31 dicembre 2020). La differenza nella PFN, spiega la società, è "dovuta all'aumento consistente degli investimenti in infrastrutture e tecnologia (+17% rispetto al 31 dicembre 2020) e alla riduzione dei debiti commerciali (-24% rispetto al 31 dicembre 2020)".

"I dati del 1° semestre confermano il percorso di crescita di Planetel che si basa su continui investimenti in tecnologia e infrastruttura per offrire servizi competitivi e di qualità – ha commentato **Bruno Pianetti, presidente e AD** – L'innovazione è da sempre il driver della nostra azienda e lo sarà anche in futuro, un futuro che ci vede impegnati, a 360 gradi, alla **ricerca e selezione di opportunità M&A**, nuovi partner e nuovi manager per continuare a crescere e creare valore nel mondo del Cloud e della connettività".

Guardando ai prossimi mesi, Planetel sottolinea che "il prossimo futuro vedrà l'azienda particolarmente **concentrata nel settore del Cloud**, anche clienti Wholesale, con l'obiettivo di offrire servizi standardizzati che consentiranno l'apertura di nuovi canali commerciali e di distribuzione". Per questo, ci sarà l'ingresso in azienda "di una nuova figura manageriale con grande esperienza da country manager nei servizi Cloud".