



Go internet si allarga e punta al mercato business

L'impresa eccezionale 13 Giugno 2023

Dopo l'acquisizione di XStream, la società attiva nelle tlc e connessione internet ha aperto la sede di Roma con l'obiettivo di creare un hub per l'espansione commerciale nel meridione

Luca Romano



Marco Di Gioacchino, ceo Go internet

Dall'Umbria alla copertura nazionale in pochi anni. GO internet è una realtà attiva nel settore delle telecomunicazioni, in particolare servizi di connessione internet e voce utilizzando tecnologie di ultima generazione, che è cresciuta in fretta facendo scelte strategiche coraggiose tra cui quella di cambiare il proprio nome. L'azienda è nata a Gubbio nel 2002 con il nome Wave-Max e in poco tempo ha espanso i propri servizi superando le barriere regionali fino a decidere di sbarcare in Borsa nel 2014. E' questo il momento in cui la ragione sociale cambia pelle per diventare in GO internet ricuotendo il favore del mercato che si dimostra da subito interessato alle potenzialità di sviluppo della società umbra.

Il 2020 è l'anno dell'ulteriore svolta. Con l'approvazione del nuovo piano industriale e l'arrivo di **Marco Di Gioacchino** al timone dell'azienda, GO internet decide di acquisire XStream, operatore nazionale di telecomunicazioni specializzato nella fornitura alle imprese di servizi di connettività, fonia e unified communication e una clientela concentrata in Emilia-Romagna, Lombardia e Veneto. In questo modo il gruppo diventa a pieno titolo un operatore nazionale con maggiore focus sulla clientela business. Ma la crescita non si arresta e dopo Gubbio, Reggio Emilia e Parma, lo scorso aprile è stata aperta la sede di Roma con l'obiettivo di creare nella capitale un hub per l'espansione commerciale nel Centro-Sud e nelle isole.



Il cambio di passo: dai consumer alle imprese

A confermare i buoni risultati di GO internet arrivano i dati: i ricavi totali nell'esercizio 2022 si sono attestati a quasi 10 milioni di euro con una crescita dell'8% rispetto all'esercizio 2021 (€ 9,2 milioni) grazie all'acquisizione di XStream, ma anche in virtù della crescita organica sul segmento business forte di un rinnovato comparto commerciale. Infatti, grazie al piano industriale 2020 che prevedeva il riposizionamento su un target di mercato differente, ovvero quello relativo ai servizi alle imprese, nell'esercizio 2022 si è registrato una crescita dei ricavi da clientela business pari a € 1,5 milioni (+37,5% rispetto al 2021) più che compensata dalla prevista flessione sul segmento consumer per € 0,7 milioni (-13,4% rispetto al 2021).

“A fine 2019 sono stato chiamato per gestire la società che non riusciva più a esprimere i risultati attesi. Il vecchio modello di business, basato su una rete Fwa di proprietà in due regioni italiane e un'offerta per la clientela residenziale, era più adatto ai grandi operatori, in grado di muovere masse importanti di clienti.” – spiega l'amministratore delegato Marco Di Gioacchino. “La nostra idea di business oggi è di cambiare radicalmente, spostando l'attenzione dalle infrastrutture ai servizi e focalizzandoci sulla clientela aziendale. L'acquisizione di XStream nel 2020 è stato un importante tassello di questo processo ed oggi con la sua costante crescita sta diventando un vero e proprio traino per lo sviluppo del gruppo. Vogliamo rappresentare una boutique di eccellenza nel panorama ICT italiano e diventare il partner di riferimento per le soluzioni su misura ad alte prestazioni e affidabilità per rispondere alle reali esigenze delle imprese”.

I progetti per il futuro

A consolidare il business nel 2020 è arrivata l'azione di Linkem, azionista di Go internet e operatore nella fornitura di servizi di connettività Fwa, che ha esercitato il diritto d'opzione per l'acquisto del diritto d'uso delle frequenze in banda 3400-3600 mhz. L'operazione di Linkem ha permesso di rafforzare la partnership con Go internet senza che quest'ultima subisse interruzioni nella commercializzazione ed erogazione di soluzioni Fwa.

“Abbiamo chiuso l'esercizio 2022 in modo più che positivo, come risultanza del lavoro fatto nei tre anni dall'avvio del progetto di riposizionamento del Gruppo, che ha portato ad un cambiamento radicale del modello di business e dei target di clientela. L'esercizio 2022 rappresenta anche un punto di svolta, poiché, il Gruppo GO internet registra, per la prima volta, volumi di fatturato da clientela business superiori ai volumi consumer. Tale risultato è in larga parte legato alle performance della controllata XStream. In tale scenario, oltre al contributo fornito dalla controllata al 100% XStream, anche la capogruppo GO Internet sta svolgendo un ruolo di rilievo attraverso l'offerta di soluzioni orientate alla clientela small business che prevedono diverse configurazioni in bundle di servizi dati, voce e centralino. Nel complesso l'esercizio 2022 risulta di importanza cruciale per sancire la validità della direzione intrapresa con il Piano 2020 e mostra dei trend in miglioramento su diversi fronti. Per il futuro intendiamo proseguire lungo la linea fino ad oggi tracciata, consolidando la nostra presenza sul territorio, come fatto con la recente apertura della sede romana, e potenziando le nostre infrastrutture di rete per offrire ai clienti, in particolare alla clientela business, servizi ad elevato standard qualitativo”.

In un momento di forte cambiamento per Go internet è stato necessario pensare anche a un rafforzamento patrimoniale che la società ha intrapreso attraverso Negma Investment Group. “Avremmo voluto e dovuto fare il rafforzamento patrimoniale anche prima, ora lo realizziamo in occasione dell'aggiornamento del piano industriale” ha concluso il CEO, sottolineando che per dare ancora più solidità al progetto di crescita stanno valutando anche altre forme di rafforzamento patrimoniale.

