



24 Aprile 2024

Indice

NextGeo_intervista	3
NextGeo, IPO di corsa per il primo M&A. Ranieri: translisting già pianificato teleborsa.it - 23/04/2024	3
NextGeo, IPO di corsa per il primo M&A. Ranieri: translisting già pianificato Borsaitaliana.it - 23/04/2024	6
NextGeo, IPO di corsa per il primo M&A. Ranieri: translisting già pianificato repubblica.it - 23/04/2024	9
NextGeo, IPO di corsa per il primo M&A. Ranieri: translisting già pianificato lastampa.it - 23/04/2024	12
NextGeo, IPO di corsa per il primo M&A. Ranieri: translisting già pianificato ilsecoloxix.it - 23/04/2024	15
NextGeo, IPO di corsa per il primo M&A. Ranieri: translisting già pianificato tiscali.it - 23/04/2024	18



NextGeo, IPO di corsa per il primo M&A. Ranieri: translisting già pianificato

La società attiva nelle geoscienze marine e nei servizi di supporto alle costruzioni offshore si prepara a sbarcare su Euronext Growth Milan



Giovanni Ranieri NextGeo

(Teleborsa) - **Giovanni Ranieri** salta da una call con gli investitori a una negoziazione per l'acquisto di nuovi asset, il tutto dalla cabina di una nave che naviga nel Mare del Nord, i cui fondali rappresentano una gallina dalle uova d'oro per la società italiana. La flotta di **NextGeo** scandaglia infatti i fondali marini alla ricerca delle migliori condizioni per ancorare una turbina eolica offshore di RWE o per posare i cavi di Prysmian, solo per citare due beneficiari del lavoro dell'azienda, che lavora per i più importanti Transmission System Operator (TSO) europei come l'italiana Terna, l'olandese TenneT e la britannica National Grid. E siccome la convinzione di NextGeo è che le commesse nell'ambito delle infrastrutture offshore nel settore energetico - con particolare focus sulle energie rinnovabili - continueranno ad aumentare a grande ritmo, il management intende accelerare la crescita tramite una quotazione a Piazza Affari.

Fondata alla fine del 2014 e parte del gruppo Marnavi, importante armatore italiano che opera a livello globale nel settore offshore, la società è pronta a sbarcare su Euronext Growth Milan, anche se nel giro di 18-20 mesi punta al translisting sul mercato regolamentato Euronext Milan, dice a Teleborsa il CEO Giovanni Ranieri, collegato appunto da una nave nel Mare del Nord che potrebbe essere presto acquistata dalla società.

Con un Equity Value pre-money fissato a 250 milioni di euro e una raccolta che dovrebbe assestarsi tra i 50 e i 60 milioni di euro, NextGeo sarà una delle protagoniste del mercato di Borsa Italiana dedicato alle PMI ad alto potenziale di crescita, oltre che la prima quotazione significativa del 2024 dopo i just listing e le piccole IPO del primo trimestre. Smart Capital e VSL Club, in qualità di Cornerstone Investors dell'IPO, si sono impegnati a sottoscrivere un importo complessivo fino a 15 milioni di euro (con sottoscrizione minima pari a 10 milioni di euro).

"NextGeo fa delle **indagini di tipo geofisico e geotecnico del fondo e del sottofondo** del mare. Quindi caratterizziamo il fondo e il sottofondo del mare con vari parametri e diamo questi dati - che sono opportunamente processati, elaborati, interpretati - ai nostri clienti che devono progettare e costruire delle infrastrutture energetiche", spiega il CEO, aggiungendo che è "quello che si fa più o meno con le indagini geologiche per i palazzi, anche se farlo sott'acqua è molto più complicato e le profondità sono maggiori".

Per fare questo la società ha delle **navi specializzate** e degli **equipaggiamenti all'avanguardia** che sono installati o trainati dalla nave, oppure ancora dei veicoli filo guidati, come dei robot che vanno fino a 5.000 metri di profondità. La mappatura non è solo dei primi metri del fondo, per poter ad esempio interrare un cavo, ma realizzata anche tramite perforazioni che servono a prelevare dei campioni di sottosuolo e capire se una determinata area è adatta a ospitare una Wind Farm, che può essere con fondamenta fisse nel fondale oppure galleggiante.

"La cosa che ci contraddistingue è che **quasi il 90% del nostro volume d'affari è concentrato nel mercato delle fonti energetiche rinnovabili**, che si sviluppa nei segmenti Offshore Wind Farm e Interconnector - racconta Ranieri - E stiamo osservando un aumento della complessità del sistema, con i clienti che ci chiedono commesse sempre più grosse e per questo siamo cresciuti veramente tantissimo".

NextGeo ha chiuso il 2023 con risultati in forte crescita: il **valore della produzione** è salito del 121% a 148,6 milioni di euro, l'**EBITDA** è aumentato del 281% a 40,5 milioni di euro con un EBITDA Margin pari al 27% e l'**utile netto** è quasi quadruplicato a 29,2 milioni di euro. La Posizione Finanziaria Netta era pari a 9,7 milioni di euro al 31 dicembre 2023, in netto miglioramento rispetto ai 19,2 milioni di euro del 2022.

Quando gli si fanno notare le difficoltà degli ultimi anni di alcuni importanti player europei nel campo dell'eolico offshore - come Orsted, Siemens e Saipem - l'imprenditore non si dice preoccupato, ma fa rientrare le difficoltà di queste società ai primi progetti sviluppati, con stime di costi travolte dall'inflazione o calcoli troppi ottimistici fatti dagli EPC contractor che avevano fretta di riconvertire le loro attività Oil & Gas all'energia green. "Il mercato è robusto e in crescita, con dei fondamentali buoni - sottolinea - Si è trattato di casi abbastanza isolati e altri progetti stanno invece andando speditissimi. Forse è stato un momento iniziale del mercato che ha fatto traballare le cose, ma adesso che le prospettive siano buone lo vediamo dal fatto che abbiamo un backlog di oltre 400 milioni di euro con copertura fino al 2028 circa, di cui in esecuzione nel 2024 abbiamo oltre 200 milioni di euro e forse potremmo fare anche qualcosa in più". "Il balzo del 2023 per NextGeo è quindi solo l'inizio di una crescita imponente, soprattutto sul settore energetico delle rinnovabili", sottolinea.

Per ora, "tutti gli investimenti fatti sono nati dalla nostra generazione di cassa e da una leva che è stata fatta nel modo finanziario giusto, ma vogliamo accelerarli - dice il CEO - L'unico motivo per il quale ci quotiamo in Borsa - al di là di alzare il profilo della società che è già riuscita ad attirare un manager come Frank Koopman dalla leader del settore Fugro - è quello di creare un'accelerazione da investimenti. Sicuramente pensiamo all'espansione geografica, al potenziamento della flotta e all'integrazione della value chain aggiungendo altri servizi".

A una domanda se è nel mirino l'acquisizione di una società, la risposta è "Assolutamente sì. Cresceremo in maniera organica e inorganica, e qualche acquisizione ce l'abbiamo pronta, però dobbiamo fare presto e questo è il motivo dell'IPO". Uno dei primi target è "una società in un'altra area geografica che fa esattamente le nostre cose, un po' più piccola di noi".

Anche dopo la quotazione Marnavi - attuale socio di maggioranza accanto al management (lo stesso CEO, il presidente Attilio Ievoli che è anche CEO di Marnavi, il CFO Giuseppe Maffia e il direttore operativo Fabio Geleotti) - rimarrà importante per NextGeo. "Noi operiamo con due navi di proprietà e altre le stiamo comprando, ma **continueremo a utilizzare una parte della flotta Marnavi**, che è una società abbastanza grande con oltre 40 navi di vario tipo - dice Ranieri - Una parte di questa flotta, circa 6-7 navi, le impieghiamo per completare le nostre attività. Abbiamo un accordo con Marnavi ben strutturato, con un contratto di più di dieci anni sull'utilizzo di queste navi, ed è un utilizzo particolarmente vantaggioso perché sostanzialmente utilizziamo le navi quando ci servono, in periodi diversi dall'offshore della Marnavi che le impiega in altri settori; in altre parole, questo accordo ci dà **flessibilità nell'utilizzo** e ci mantiene in un **setup asset-light**".

La quotazione di NextGeo è attesa **entro la fine di maggio** con un consorzio di collocamento composto da Intesa Sanpaolo nel ruolo di Sole Global Coordinator, Joint Bookrunner e Specialista e Alantra nel ruolo di Joint Bookrunner ed Euronext Growth Advisor.



NextGeo, IPO di corsa per il primo M&A. Ranieri: translisting già pianificato



Giovanni Ranieri salta da una call con gli investitori a una negoziazione per l'acquisto di nuovi asset, il tutto dalla cabina di una nave che naviga nel Mare del Nord, i cui fondali rappresentano una gallina dalle uova d'oro per la società italiana. La flotta di **NextGeo** scandaglia infatti i fondali marini alla ricerca delle migliori condizioni per ancorare una turbina eolica offshore di RWE o per posare i cavi di **Prysmian**, solo per citare due beneficiari del lavoro dell'azienda, che lavora per i più importanti Transmission System Operator (TSO) europei come l'italiana **Terna**, l'olandese TenneT e la britannica National Grid. E siccome la convinzione di NextGeo è che le commesse nell'ambito delle infrastrutture offshore nel settore energetico - con particolare focus sulle energie rinnovabili - continueranno ad aumentare a grande ritmo, il management intende **accelerare la crescita tramite una quotazione a Piazza Affari**.

Fondata alla fine del 2014 e parte del gruppo Marnavi, importante armatore italiano che opera a livello globale nel settore offshore, la società è pronta a sbarcare su **Euronext Growth Milan**, anche se nel giro di 18-20 mesi punta al **translisting sul mercato regolamentato Euronext Milan**, dice a Teleborsa il CEO Giovanni Ranieri, collegato appunto da una nave nel Mare del Nord che potrebbe essere presto acquistata dalla società.

Con un **Equity Value pre-money** fissato a 250 milioni di euro e una **raccolta** che dovrebbe assestarsi tra i 50 e i 60 milioni di euro, NextGeo sarà una delle protagoniste del mercato di Borsa Italiana dedicato alle PMI ad alto potenziale di crescita, oltre che la prima quotazione significativa del 2024 dopo i just listing e le piccole IPO del primo trimestre. Smart Capital e VSL Club, in qualità di Cornerstone Investors dell'IPO, si sono impegnati a sottoscrivere un importo complessivo fino a 15 milioni di euro (con sottoscrizione minima pari a 10 milioni di euro).

"NextGeo fa delle **indagini di tipo geofisico e geotecnico del fondo e del sottofondo** del mare. Quindi caratterizziamo il fondo e il sottofondo del mare con vari parametri e diamo questi dati - che sono opportunamente processati, elaborati, interpretati - ai nostri clienti che devono progettare e costruire delle infrastrutture energetiche", spiega il CEO, aggiungendo che è "quello che si fa più o meno con le indagini geologiche per i palazzi,

anche se farlo sott'acqua è molto più complicato e le profondità sono maggiori".

Per fare questo la società ha delle **navi specializzate** e degli **equipaggiamenti all'avanguardia** che sono installati o trainati dalla nave, oppure ancora dei veicoli filo guidati, come dei robot che vanno fino a 5.000 metri di profondità. La mappatura non è solo dei primi metri del fondo, per poter ad esempio interrare un cavo, ma realizzata anche tramite perforazioni che servono a prelevare dei campioni di sottosuolo e capire se una determinata area è adatta a ospitare una Wind Farm, che può essere con fondamenta fisse nel fondale oppure galleggiante.

"La cosa che ci contraddistingue è che **quasi il 90% del nostro volume d'affari è concentrato nel mercato delle fonti energetiche rinnovabili**, che si sviluppa nei segmenti Offshore Wind Farm e Interconnector - racconta Ranieri - E stiamo osservando un aumento della complessità del sistema, con i clienti che ci chiedono commesse sempre più grosse e per questo siamo cresciuti veramente tantissimo".

NextGeo ha chiuso il 2023 con risultati in forte crescita: il **valore della produzione** è salito del 121% a 148,6 milioni di euro, l'**EBITDA** è aumentato del 281% a 40,5 milioni di euro con un EBITDA Margin pari al 27% e l'**utile netto** è quasi quadruplicato a 29,2 milioni di euro. La Posizione Finanziaria Netta era pari a 9,7 milioni di euro al 31 dicembre 2023, in netto miglioramento rispetto ai 19,2 milioni di euro del 2022.

Quando gli si fanno notare le difficoltà degli ultimi anni di alcuni importanti player europei nel campo dell'eolico offshore - come Orsted, Siemens e **Saipem** - l'imprenditore non si dice preoccupato, ma fa rientrare le difficoltà di queste società ai primi progetti sviluppati, con stime di costi travolte dall'inflazione o calcoli troppi ottimistici fatti dagli EPC contractor che avevano fretta di riconvertire le loro attività Oil & Gas all'energia green. "**Il mercato è robusto e in crescita, con dei fondamentali buoni** - sottolinea - Si è trattato di casi abbastanza isolati e altri progetti stanno invece andando speditissimi. Forse è stato un momento iniziale del mercato che ha fatto traballare le cose, ma adesso che le prospettive siano buone lo vediamo dal fatto che abbiamo un **backlog di oltre 400 milioni di euro con copertura fino al 2028 circa**, di cui in esecuzione nel 2024 abbiamo oltre 200 milioni di euro e forse potremmo fare anche qualcosa in più". "Il balzo del 2023 per NextGeo è quindi solo l'inizio di una crescita imponente, soprattutto sul settore energetico delle rinnovabili", sottolinea.

Per ora, "tutti gli investimenti fatti sono nati dalla nostra generazione di cassa e da una leva che è stata fatta nel modo finanziario giusto, ma vogliamo accelerarli - dice il CEO - L'unico motivo per il quale ci quotiamo in Borsa - al di là di alzare il profilo della società che è già riuscita ad attirare un manager come Frank Koopman dalla leader del settore Fugro - è quello di creare un'accelerazione da investimenti. Sicuramente pensiamo all'**espansione geografica, al potenziamento della flotta e all'integrazione della value chain** aggiungendo altri servizi".

A una domanda se è nel mirino l'acquisizione di una società, la risposta è "Assolutamente sì. Cresceremo in maniera organica e inorganica, e **qualche acquisizione ce l'abbiamo pronta, però dobbiamo fare presto** e questo è il motivo dell'IPO". Uno dei primi target è "una società in un'altra area geografica che fa esattamente le nostre cose, un po' più piccola di noi".

Anche dopo la quotazione Marnavi - attuale socio di maggioranza accanto al management (lo stesso CEO, il presidente Attilio Ievoli che è anche CEO di Marnavi, il CFO Giuseppe Maffia e il direttore operativo Fabio Geleotti) - rimarrà importante per NextGeo. "Noi operiamo con due navi di proprietà e altre le stiamo comprando, ma **continueremo a utilizzare una parte della flotta Marnavi**, che è una società abbastanza grande con oltre 40 navi di vario tipo - dice Ranieri - Una parte di questa flotta, circa 6-7 navi, le impieghiamo per completare le nostre attività. Abbiamo un

accordo con Marnavi ben strutturato, con un contratto di più di dieci anni sull'utilizzo di queste navi, ed è un utilizzo particolarmente vantaggioso perché sostanzialmente utilizziamo le navi quando ci servono, in periodi diversi dall'offshore della Marnavi che le impiega in altri settori; in altre parole, questo accordo ci dà **flessibilità nell'utilizzo** e ci mantiene in un **setup asset-light**".

La quotazione di NextGeo è attesa **entro la fine di maggio** con un consorzio di collocamento composto da **Intesa Sanpaolo** nel ruolo di Sole Global Coordinator, Joint Bookrunner e Specialista e Alantra nel ruolo di Joint Bookrunner ed Euronext Growth Advisor.



NextGeo, IPO di corsa per il primo M&A. Ranieri: translisting già pianificato



Giovanni Ranieri salta da una call con gli investitori a una negoziazione per l'acquisto di nuovi asset, il tutto dalla cabina di una nave che naviga nel Mare del Nord, i cui fondali rappresentano una gallina dalle uova d'oro per la società italiana. La flotta di **NextGeo** scandaglia infatti i fondali marini alla ricerca delle migliori condizioni per ancorare una turbina eolica offshore di RWE o per posare i cavi di **Prysmian**, solo per citare due beneficiari del lavoro dell'azienda, che lavora per i più importanti Transmission System Operator (TSO) europei come l'italiana **Terna**, l'olandese TenneT e la britannica National Grid. E siccome la convinzione di NextGeo è che le commesse nell'ambito delle infrastrutture offshore nel settore energetico - con particolare focus sulle energie rinnovabili - continueranno ad aumentare a grande ritmo, il management intende **accelerare la crescita tramite una quotazione a Piazza Affari**.

Fondata alla fine del 2014 e parte del gruppo Marnavi, importante armatore italiano che opera a livello globale nel settore offshore, la società è pronta a sbarcare su **Euronext Growth Milan**, anche se nel giro di 18-20 mesi punta al **translisting sul mercato regolamentato Euronext Milan**, dice a Teleborsa il CEO Giovanni Ranieri, collegato appunto da una nave nel Mare del Nord che potrebbe essere presto acquistata dalla società.

Con un **Equity Value pre-money** fissato a 250 milioni di euro e una **raccolta** che dovrebbe assestarsi tra i 50 e i 60 milioni di euro, NextGeo sarà una delle protagoniste del mercato di Borsa Italiana dedicato alle PMI ad alto potenziale di crescita, oltre che la prima quotazione significativa del 2024 dopo i just listing e le piccole IPO del primo trimestre. Smart Capital e VSL Club, in qualità di Cornerstone Investors dell'IPO, si sono impegnati a sottoscrivere un importo complessivo fino a 15 milioni di euro (con sottoscrizione minima pari a 10 milioni di euro).

"NextGeo fa delle **indagini di tipo geofisico e geotecnico del fondo e del sottofondo** del mare. Quindi caratterizziamo il fondo e il sottofondo del mare con vari parametri e diamo questi dati - che sono opportunamente processati, elaborati, interpretati - ai nostri clienti che devono progettare e costruire delle infrastrutture energetiche", spiega il CEO, aggiungendo che è "quello che si fa più o meno con le indagini geologiche per i palazzi,

anche se farlo sott'acqua è molto più complicato e le profondità sono maggiori".

Per fare questo la società ha delle **navi specializzate** e degli **equipaggiamenti all'avanguardia** che sono installati o trainati dalla nave, oppure ancora dei veicoli filo guidati, come dei robot che vanno fino a 5.000 metri di profondità. La mappatura non è solo dei primi metri del fondo, per poter ad esempio interrare un cavo, ma realizzata anche tramite perforazioni che servono a prelevare dei campioni di sottosuolo e capire se una determinata area è adatta a ospitare una Wind Farm, che può essere con fondamenta fisse nel fondale oppure galleggiante.

"La cosa che ci contraddistingue è che **quasi il 90% del nostro volume d'affari è concentrato nel mercato delle fonti energetiche rinnovabili**, che si sviluppa nei segmenti Offshore Wind Farm e Interconnector - racconta Ranieri - E stiamo osservando un aumento della complessità del sistema, con i clienti che ci chiedono commesse sempre più grosse e per questo siamo cresciuti veramente tantissimo".

NextGeo ha chiuso il 2023 con risultati in forte crescita: il **valore della produzione** è salito del 121% a 148,6 milioni di euro, l'**EBITDA** è aumentato del 281% a 40,5 milioni di euro con un EBITDA Margin pari al 27% e l'**utile netto** è quasi quadruplicato a 29,2 milioni di euro. La Posizione Finanziaria Netta era pari a 9,7 milioni di euro al 31 dicembre 2023, in netto miglioramento rispetto ai 19,2 milioni di euro del 2022.

Quando gli si fanno notare le difficoltà degli ultimi anni di alcuni importanti player europei nel campo dell'eolico offshore - come Orsted, Siemens e **Saipem** - l'imprenditore non si dice preoccupato, ma fa rientrare le difficoltà di queste società ai primi progetti sviluppati, con stime di costi travolte dall'inflazione o calcoli troppi ottimistici fatti dagli EPC contractor che avevano fretta di riconvertire le loro attività Oil & Gas all'energia green. "**Il mercato è robusto e in crescita, con dei fondamentali buoni** - sottolinea - Si è trattato di casi abbastanza isolati e altri progetti stanno invece andando speditissimi. Forse è stato un momento iniziale del mercato che ha fatto traballare le cose, ma adesso che le prospettive siano buone lo vediamo dal fatto che abbiamo un **backlog di oltre 400 milioni di euro con copertura fino al 2028 circa**, di cui in esecuzione nel 2024 abbiamo oltre 200 milioni di euro e forse potremmo fare anche qualcosa in più". "Il balzo del 2023 per NextGeo è quindi solo l'inizio di una crescita imponente, soprattutto sul settore energetico delle rinnovabili", sottolinea.

Per ora, "tutti gli investimenti fatti sono nati dalla nostra generazione di cassa e da una leva che è stata fatta nel modo finanziario giusto, ma vogliamo accelerarli - dice il CEO - L'unico motivo per il quale ci quotiamo in Borsa - al di là di alzare il profilo della società che è già riuscita ad attirare un manager come Frank Koopman dalla leader del settore Fugro - è quello di creare un'accelerazione da investimenti. Sicuramente pensiamo all'**espansione geografica, al potenziamento della flotta e all'integrazione della value chain** aggiungendo altri servizi".

A una domanda se è nel mirino l'acquisizione di una società, la risposta è "Assolutamente sì. Cresceremo in maniera organica e inorganica, e **qualche acquisizione ce l'abbiamo pronta, però dobbiamo fare presto** e questo è il motivo dell'IPO". Uno dei primi target è "una società in un'altra area geografica che fa esattamente le nostre cose, un po' più piccola di noi".

Anche dopo la quotazione Marnavi - attuale socio di maggioranza accanto al management (lo stesso CEO, il presidente Attilio Ievoli che è anche CEO di Marnavi, il CFO Giuseppe Maffia e il direttore operativo Fabio Geleotti) - rimarrà importante per NextGeo. "Noi operiamo con due navi di proprietà e altre le stiamo comprando, ma **continueremo a utilizzare una parte della flotta Marnavi**, che è una società abbastanza grande con oltre 40 navi di vario tipo - dice Ranieri - Una parte di questa flotta, circa 6-7 navi, le impieghiamo per completare le nostre attività. Abbiamo un

accordo con Marnavi ben strutturato, con un contratto di più di dieci anni sull'utilizzo di queste navi, ed è un utilizzo particolarmente vantaggioso perché sostanzialmente utilizziamo le navi quando ci servono, in periodi diversi dall'offshore della Marnavi che le impiega in altri settori; in altre parole, questo accordo ci dà **flessibilità nell'utilizzo** e ci mantiene in un **setup asset-light**".

La quotazione di NextGeo è attesa **entro la fine di maggio** con un consorzio di collocamento composto da **Intesa Sanpaolo** nel ruolo di Sole Global Coordinator, Joint Bookrunner e Specialista e Alantra nel ruolo di Joint Bookrunner ed Euronext Growth Advisor.



NextGeo, IPO di corsa per il primo M&A. Ranieri: translisting già pianificato



Giovanni Ranieri salta da una call con gli investitori a una negoziazione per l'acquisto di nuovi asset, il tutto dalla cabina di una nave che naviga nel Mare del Nord, i cui fondali rappresentano una gallina dalle uova d'oro per la società italiana. La flotta di **NextGeo** scandaglia infatti i fondali marini alla ricerca delle migliori condizioni per ancorare una turbina eolica offshore di RWE o per posare i cavi di **Prysmian**, solo per citare due beneficiari del lavoro dell'azienda, che lavora per i più importanti Transmission System Operator (TSO) europei come l'italiana **Terna**, l'olandese TenneT e la britannica National Grid. E siccome la convinzione di NextGeo è che le commesse nell'ambito delle infrastrutture offshore nel settore energetico - con particolare focus sulle energie rinnovabili - continueranno ad aumentare a grande ritmo, il management intende **accelerare la crescita tramite una quotazione a Piazza Affari**.

Fondata alla fine del 2014 e parte del gruppo Marnavi, importante armatore italiano che opera a livello globale nel settore offshore, la società è pronta a sbarcare su **Euronext Growth Milan**, anche se nel giro di 18-20 mesi punta al **translisting sul mercato regolamentato Euronext Milan**, dice a Teleborsa il CEO Giovanni Ranieri, collegato appunto da una nave nel Mare del Nord che potrebbe essere presto acquistata dalla società.

Con un **Equity Value pre-money** fissato a 250 milioni di euro e una **raccolta** che dovrebbe assestarsi tra i 50 e i 60 milioni di euro, NextGeo sarà una delle protagoniste del mercato di Borsa Italiana dedicato alle PMI ad alto potenziale di crescita, oltre che la prima quotazione significativa del 2024 dopo i just listing e le piccole IPO del primo trimestre. Smart Capital e VSL Club, in qualità di Cornerstone Investors dell'IPO, si sono impegnati a sottoscrivere un importo complessivo fino a 15 milioni di euro (con sottoscrizione minima pari a 10 milioni di euro).

"NextGeo fa delle **indagini di tipo geofisico e geotecnico del fondo e del sottofondo** del mare. Quindi caratterizziamo il fondo e il sottofondo del mare con vari parametri e diamo questi dati - che sono opportunamente processati, elaborati, interpretati - ai nostri clienti che devono progettare e costruire delle infrastrutture energetiche", spiega il CEO, aggiungendo che è "quello che si fa più o meno con le indagini geologiche per i palazzi,

anche se farlo sott'acqua è molto più complicato e le profondità sono maggiori".

Per fare questo la società ha delle **navi specializzate** e degli **equipaggiamenti all'avanguardia** che sono installati o trainati dalla nave, oppure ancora dei veicoli filo guidati, come dei robot che vanno fino a 5.000 metri di profondità. La mappatura non è solo dei primi metri del fondo, per poter ad esempio interrare un cavo, ma realizzata anche tramite perforazioni che servono a prelevare dei campioni di sottosuolo e capire se una determinata area è adatta a ospitare una Wind Farm, che può essere con fondamenta fisse nel fondale oppure galleggiante.

"La cosa che ci contraddistingue è che **quasi il 90% del nostro volume d'affari è concentrato nel mercato delle fonti energetiche rinnovabili**, che si sviluppa nei segmenti Offshore Wind Farm e Interconnector - racconta Ranieri - E stiamo osservando un aumento della complessità del sistema, con i clienti che ci chiedono commesse sempre più grosse e per questo siamo cresciuti veramente tantissimo".

NextGeo ha chiuso il 2023 con risultati in forte crescita: il **valore della produzione** è salito del 121% a 148,6 milioni di euro, l'**EBITDA** è aumentato del 281% a 40,5 milioni di euro con un EBITDA Margin pari al 27% e l'**utile netto** è quasi quadruplicato a 29,2 milioni di euro. La Posizione Finanziaria Netta era pari a 9,7 milioni di euro al 31 dicembre 2023, in netto miglioramento rispetto ai 19,2 milioni di euro del 2022.

Quando gli si fanno notare le difficoltà degli ultimi anni di alcuni importanti player europei nel campo dell'eolico offshore - come Orsted, Siemens e **Saipem** - l'imprenditore non si dice preoccupato, ma fa rientrare le difficoltà di queste società ai primi progetti sviluppati, con stime di costi travolte dall'inflazione o calcoli troppi ottimistici fatti dagli EPC contractor che avevano fretta di riconvertire le loro attività Oil & Gas all'energia green. "**Il mercato è robusto e in crescita, con dei fondamentali buoni** - sottolinea - Si è trattato di casi abbastanza isolati e altri progetti stanno invece andando speditissimi. Forse è stato un momento iniziale del mercato che ha fatto traballare le cose, ma adesso che le prospettive siano buone lo vediamo dal fatto che abbiamo un **backlog di oltre 400 milioni di euro con copertura fino al 2028 circa**, di cui in esecuzione nel 2024 abbiamo oltre 200 milioni di euro e forse potremmo fare anche qualcosa in più". "Il balzo del 2023 per NextGeo è quindi solo l'inizio di una crescita imponente, soprattutto sul settore energetico delle rinnovabili", sottolinea.

Per ora, "tutti gli investimenti fatti sono nati dalla nostra generazione di cassa e da una leva che è stata fatta nel modo finanziario giusto, ma vogliamo accelerarli - dice il CEO - L'unico motivo per il quale ci quotiamo in Borsa - al di là di alzare il profilo della società che è già riuscita ad attirare un manager come Frank Koopman dalla leader del settore Fugro - è quello di creare un'accelerazione da investimenti. Sicuramente pensiamo all'**espansione geografica, al potenziamento della flotta e all'integrazione della value chain** aggiungendo altri servizi".

A una domanda se è nel mirino l'acquisizione di una società, la risposta è "Assolutamente sì. Cresceremo in maniera organica e inorganica, e **qualche acquisizione ce l'abbiamo pronta, però dobbiamo fare presto** e questo è il motivo dell'IPO". Uno dei primi target è "una società in un'altra area geografica che fa esattamente le nostre cose, un po' più piccola di noi".

Anche dopo la quotazione Marnavi - attuale socio di maggioranza accanto al management (lo stesso CEO, il presidente Attilio Ievoli che è anche CEO di Marnavi, il CFO Giuseppe Maffia e il direttore operativo Fabio Geleotti) - rimarrà importante per NextGeo. "Noi operiamo con due navi di proprietà e altre le stiamo comprando, ma **continueremo a utilizzare una parte della flotta Marnavi**, che è una società abbastanza grande con oltre 40 navi di vario tipo - dice Ranieri - Una parte di questa flotta, circa 6-7 navi, le impieghiamo per completare le nostre attività. Abbiamo un

accordo con Marnavi ben strutturato, con un contratto di più di dieci anni sull'utilizzo di queste navi, ed è un utilizzo particolarmente vantaggioso perché sostanzialmente utilizziamo le navi quando ci servono, in periodi diversi dall'offshore della Marnavi che le impiega in altri settori; in altre parole, questo accordo ci dà **flessibilità nell'utilizzo** e ci mantiene in un **setup asset-light**".

La quotazione di NextGeo è attesa **entro la fine di maggio** con un consorzio di collocamento composto da **Intesa Sanpaolo** nel ruolo di Sole Global Coordinator, Joint Bookrunner e Specialista e Alantra nel ruolo di Joint Bookrunner ed Euronext Growth Advisor.



NextGeo, IPO di corsa per il primo M&A. Ranieri: translisting già pianificato



Giovanni Ranieri salta da una call con gli investitori a una negoziazione per l'acquisto di nuovi asset, il tutto dalla cabina di una nave che naviga nel Mare del Nord, i cui fondali rappresentano una gallina dalle uova d'oro per la società italiana. La flotta di **NextGeo** scandaglia infatti i fondali marini alla ricerca delle migliori condizioni per ancorare una turbina eolica offshore di RWE o per posare i cavi di **Prysmian**, solo per citare due beneficiari del lavoro dell'azienda, che lavora per i più importanti Transmission System Operator (TSO) europei come l'italiana **Terna**, l'olandese TenneT e la britannica National Grid. E siccome la convinzione di NextGeo è che le commesse nell'ambito delle infrastrutture offshore nel settore energetico - con particolare focus sulle energie rinnovabili - continueranno ad aumentare a grande ritmo, il management intende **accelerare la crescita tramite una quotazione a Piazza Affari**.

Fondata alla fine del 2014 e parte del gruppo Marnavi, importante armatore italiano che opera a livello globale nel settore offshore, la società è pronta a sbarcare su **Euronext Growth Milan**, anche se nel giro di 18-20 mesi punta al **translisting sul mercato regolamentato Euronext Milan**, dice a Teleborsa il CEO Giovanni Ranieri, collegato appunto da una nave nel Mare del Nord che potrebbe essere presto acquistata dalla società.

Con un **Equity Value pre-money** fissato a 250 milioni di euro e una **raccolta** che dovrebbe assestarsi tra i 50 e i 60 milioni di euro, NextGeo sarà una delle protagoniste del mercato di Borsa Italiana dedicato alle PMI ad alto potenziale di crescita, oltre che la prima quotazione significativa del 2024 dopo i just listing e le piccole IPO del primo trimestre. Smart Capital e VSL Club, in qualità di Cornerstone Investors dell'IPO, si sono impegnati a sottoscrivere un importo complessivo fino a 15 milioni di euro (con sottoscrizione minima pari a 10 milioni di euro).

"NextGeo fa delle **indagini di tipo geofisico e geotecnico del fondo e del sottofondo** del mare. Quindi caratterizziamo il fondo e il sottofondo del mare con vari parametri e diamo questi dati - che sono opportunamente processati, elaborati, interpretati - ai nostri clienti che devono progettare e costruire delle infrastrutture energetiche", spiega il CEO, aggiungendo che è "quello che si fa più o meno con le indagini geologiche per i palazzi,

anche se farlo sott'acqua è molto più complicato e le profondità sono maggiori".

Per fare questo la società ha delle **navi specializzate** e degli **equipaggiamenti all'avanguardia** che sono installati o trainati dalla nave, oppure ancora dei veicoli filo guidati, come dei robot che vanno fino a 5.000 metri di profondità. La mappatura non è solo dei primi metri del fondo, per poter ad esempio interrare un cavo, ma realizzata anche tramite perforazioni che servono a prelevare dei campioni di sottosuolo e capire se una determinata area è adatta a ospitare una Wind Farm, che può essere con fondamenta fisse nel fondale oppure galleggiante.

"La cosa che ci contraddistingue è che **quasi il 90% del nostro volume d'affari è concentrato nel mercato delle fonti energetiche rinnovabili**, che si sviluppa nei segmenti Offshore Wind Farm e Interconnector - racconta Ranieri - E stiamo osservando un aumento della complessità del sistema, con i clienti che ci chiedono commesse sempre più grosse e per questo siamo cresciuti veramente tantissimo".

NextGeo ha chiuso il 2023 con risultati in forte crescita: il **valore della produzione** è salito del 121% a 148,6 milioni di euro, l'**EBITDA** è aumentato del 281% a 40,5 milioni di euro con un EBITDA Margin pari al 27% e l'**utile netto** è quasi quadruplicato a 29,2 milioni di euro. La Posizione Finanziaria Netta era pari a 9,7 milioni di euro al 31 dicembre 2023, in netto miglioramento rispetto ai 19,2 milioni di euro del 2022.

Quando gli si fanno notare le difficoltà degli ultimi anni di alcuni importanti player europei nel campo dell'eolico offshore - come Orsted, Siemens e **Saipem** - l'imprenditore non si dice preoccupato, ma fa rientrare le difficoltà di queste società ai primi progetti sviluppati, con stime di costi travolte dall'inflazione o calcoli troppi ottimistici fatti dagli EPC contractor che avevano fretta di riconvertire le loro attività Oil & Gas all'energia green. "**Il mercato è robusto e in crescita, con dei fondamentali buoni** - sottolinea - Si è trattato di casi abbastanza isolati e altri progetti stanno invece andando speditissimi. Forse è stato un momento iniziale del mercato che ha fatto traballare le cose, ma adesso che le prospettive siano buone lo vediamo dal fatto che abbiamo un **backlog di oltre 400 milioni di euro con copertura fino al 2028 circa**, di cui in esecuzione nel 2024 abbiamo oltre 200 milioni di euro e forse potremmo fare anche qualcosa in più". "Il balzo del 2023 per NextGeo è quindi solo l'inizio di una crescita imponente, soprattutto sul settore energetico delle rinnovabili", sottolinea.

Per ora, "tutti gli investimenti fatti sono nati dalla nostra generazione di cassa e da una leva che è stata fatta nel modo finanziario giusto, ma vogliamo accelerarli - dice il CEO - L'unico motivo per il quale ci quotiamo in Borsa - al di là di alzare il profilo della società che è già riuscita ad attirare un manager come Frank Koopman dalla leader del settore Fugro - è quello di creare un'accelerazione da investimenti. Sicuramente pensiamo all'**espansione geografica, al potenziamento della flotta e all'integrazione della value chain** aggiungendo altri servizi".

A una domanda se è nel mirino l'acquisizione di una società, la risposta è "Assolutamente sì. Cresceremo in maniera organica e inorganica, e **qualche acquisizione ce l'abbiamo pronta, però dobbiamo fare presto** e questo è il motivo dell'IPO". Uno dei primi target è "una società in un'altra area geografica che fa esattamente le nostre cose, un po' più piccola di noi".

Anche dopo la quotazione Marnavi - attuale socio di maggioranza accanto al management (lo stesso CEO, il presidente Attilio Ievoli che è anche CEO di Marnavi, il CFO Giuseppe Maffia e il direttore operativo Fabio Geleotti) - rimarrà importante per NextGeo. "Noi operiamo con due navi di proprietà e altre le stiamo comprando, ma **continueremo a utilizzare una parte della flotta Marnavi**, che è una società abbastanza grande con oltre 40 navi di vario tipo - dice Ranieri - Una parte di questa flotta, circa 6-7 navi, le impieghiamo per completare le nostre attività. Abbiamo un

accordo con Marnavi ben strutturato, con un contratto di più di dieci anni sull'utilizzo di queste navi, ed è un utilizzo particolarmente vantaggioso perché sostanzialmente utilizziamo le navi quando ci servono, in periodi diversi dall'offshore della Marnavi che le impiega in altri settori; in altre parole, questo accordo ci dà **flessibilità nell'utilizzo** e ci mantiene in un **setup asset-light**".

La quotazione di NextGeo è attesa **entro la fine di maggio** con un consorzio di collocamento composto da **Intesa Sanpaolo** nel ruolo di Sole Global Coordinator, Joint Bookrunner e Specialista e Alantra nel ruolo di Joint Bookrunner ed Euronext Growth Advisor.



NextGeo, IPO di corsa per il primo M&A. Ranieri: translisting già pianificato



Giovanni Ranieri salta da una call con gli investitori a una negoziazione per l'acquisto di nuovi asset, il tutto dalla cabina di una nave che naviga nel Mare del Nord, i cui fondali rappresentano una gallina dalle uova d'oro per la società italiana. La flotta di **NextGeo** scandaglia infatti i fondali marini alla ricerca delle migliori condizioni per ancorare una turbina eolica offshore di RWE o per posare i cavi di Prysmian, solo per citare due beneficiari del lavoro dell'azienda, che lavora per i più importanti Transmission System Operator (TSO) europei come l'italiana Terna, l'olandese TenneT e la britannica National Grid. E siccome la convinzione di NextGeo è che le commesse nell'ambito delle infrastrutture offshore nel settore energetico - con particolare focus sulle energie rinnovabili - continueranno ad aumentare a grande ritmo, il management intende **accelerare la crescita tramite una quotazione a Piazza Affari**.

Fondata alla fine del 2014 e parte del gruppo Marnavi, importante armatore italiano che opera a livello globale nel settore offshore, la società è pronta a sbarcare su **Euronext Growth Milan**, anche se nel giro di 18-20 mesi punta al **translisting sul mercato regolamentato Euronext Milan**, dice a Teleborsa il CEO Giovanni Ranieri, collegato appunto da una nave nel Mare del Nord che potrebbe essere presto acquistata dalla società.

Con un **Equity Value pre-money** fissato a 250 milioni di euro e una **raccolta** che dovrebbe assestarsi tra i 50 e i 60 milioni di euro, NextGeo sarà una delle protagoniste del mercato di Borsa Italiana dedicato alle PMI ad alto potenziale di crescita, oltre che la prima quotazione significativa del 2024 dopo i just listing e le piccole IPO del primo trimestre. Smart Capital e VSL Club, in qualità di Cornerstone Investors dell'IPO, si sono impegnati a sottoscrivere un importo complessivo fino a 15 milioni di euro (con sottoscrizione minima pari a 10 milioni di euro).

"NextGeo fa delle **indagini di tipo geofisico e geotecnico del fondo e del sottofondo** del mare. Quindi caratterizziamo il fondo e il sottofondo del mare con vari parametri e diamo questi dati - che sono opportunamente processati, elaborati, interpretati - ai nostri clienti che devono progettare e costruire delle infrastrutture energetiche", spiega il CEO,

aggiungendo che è "quello che si fa più o meno con le indagini geologiche per i palazzi, anche se farlo sott'acqua è molto più complicato e le profondità sono maggiori".

Per fare questo la società ha delle **navi specializzate** e degli **equipaggiamenti all'avanguardia** che sono installati o trainati dalla nave, oppure ancora dei veicoli filo guidati, come dei robot che vanno fino a 5.000 metri di profondità. La mappatura non è solo dei primi metri del fondo, per poter ad esempio interrare un cavo, ma realizzata anche tramite perforazioni che servono a prelevare dei campioni di sottosuolo e capire se una determinata area è adatta a ospitare una Wind Farm, che può essere con fondamenta fisse nel fondale oppure galleggiante.

"La cosa che ci contraddistingue è che **quasi il 90% del nostro volume d'affari è concentrato nel mercato delle fonti energetiche rinnovabili**, che si sviluppa nei segmenti Offshore Wind Farm e Interconnector - racconta Ranieri - E stiamo osservando un aumento della complessità del sistema, con i clienti che ci chiedono commesse sempre più grosse e per questo siamo cresciuti veramente tantissimo".

NextGeo ha chiuso il 2023 con risultati in forte crescita: il **valore della produzione** è salito del 121% a 148,6 milioni di euro, l'**EBITDA** è aumentato del 281% a 40,5 milioni di euro con un EBITDA Margin pari al 27% e l'**utile netto** è quasi quadruplicato a 29,2 milioni di euro. La Posizione Finanziaria Netta era pari a 9,7 milioni di euro al 31 dicembre 2023, in netto miglioramento rispetto ai 19,2 milioni di euro del 2022.

Quando gli si fanno notare le difficoltà degli ultimi anni di alcuni importanti player europei nel campo dell'eolico offshore - come Orsted, Siemens e Saipem - l'imprenditore non si dice preoccupato, ma fa rientrare le difficoltà di queste società ai primi progetti sviluppati, con stime di costi travolte dall'inflazione o calcoli troppi ottimistici fatti dagli EPC contractor che avevano fretta di riconvertire le loro attività Oil & Gas all'energia green. "**Il mercato è robusto e in crescita, con dei fondamentali buoni** - sottolinea - Si è trattato di casi abbastanza isolati e altri progetti stanno invece andando speditissimi. Forse è stato un momento iniziale del mercato che ha fatto traballare le cose, ma adesso che le prospettive sono buone lo vediamo dal fatto che abbiamo un **backlog di oltre 400 milioni di euro con copertura fino al 2028 circa**, di cui in esecuzione nel 2024 abbiamo oltre 200 milioni di euro e forse potremmo fare anche qualcosa in più". "Il balzo del 2023 per NextGeo è quindi solo l'inizio di una crescita imponente, soprattutto sul settore energetico delle rinnovabili", sottolinea.

Per ora, "tutti gli investimenti fatti sono nati dalla nostra generazione di cassa e da una leva che è stata fatta nel modo finanziario giusto, ma vogliamo accelerarli - dice il CEO - L'unico motivo per il quale ci quotiamo in Borsa - al di là di alzare il profilo della società che è già riuscita ad attirare un manager come Frank Koopman dalla leader del settore Fugro - è quello di creare un'accelerazione da investimenti. Sicuramente pensiamo all'**espansione geografica**, al **potenziamento della flotta** e all'**integrazione della value chain** aggiungendo altri servizi".

A una domanda se è nel mirino l'acquisizione di una società, la risposta è "Assolutamente sì. Cresceremo in maniera organica e inorganica, e **qualche acquisizione ce l'abbiamo pronta, però dobbiamo fare presto** e questo è il motivo dell'IPO". Uno dei primi target è "una società in un'altra area geografica che fa esattamente le nostre cose, un po' più piccola di noi".

Anche dopo la quotazione Marnavi - attuale socio di maggioranza accanto al management (lo stesso CEO, il presidente Attilio Ievoli che è anche CEO di Marnavi, il CFO Giuseppe Maffia e il direttore operativo Fabio Geleotti) - rimarrà importante per NextGeo. "Noi operiamo con due navi di proprietà e altre le stiamo comprando, ma **continueremo a utilizzare una parte della flotta Marnavi**, che è una società

abbastanza grande con oltre 40 navi di vario tipo - dice Ranieri - Una parte di questa flotta, circa 6-7 navi, le impieghiamo per completare le nostre attività. Abbiamo un accordo con Marnavi ben strutturato, con un contratto di più di dieci anni sull'utilizzo di queste navi, ed è un utilizzo particolarmente vantaggioso perché sostanzialmente utilizziamo le navi quando ci servono, in periodi diversi dall'offshore della Marnavi che le impiega in altri settori; in altre parole, questo accordo ci dà **flessibilità nell'utilizzo** e ci mantiene in un **setup asset-light**".

La quotazione di NextGeo è attesa **entro la fine di maggio** con un consorzio di collocamento composto da Intesa Sanpaolo nel ruolo di Sole Global Coordinator, Joint Bookrunner e Specialista e Alantra nel ruolo di Joint Bookrunner ed Euronext Growth Advisor.