

Intred, il fatturato sale del 20%. La fibra sfiora i 2.000 km

I dati del 2018

BRESCIA. Un balzo del fatturato del 20% nel 2018, ma soprattutto un'estensione della fibra ottica che tocca ora i 2.000 chilometri. Sono alcuni dei dati approvati ieri dal cda di Intred, l'operatore bresciano di telecomunicazioni quotato sul mercato Aim Italia di Borsa Italiana e specializzato nella connettività delle reti in banda ultra-larga, banda larga, wireless, telefonia fissa, servizi cloud e accessori correlati, per clienti Business e Retail.

La società guidata da Daniele Peli ha chiuso il dicembre 2018, con ricavi pari a 17,2 milioni, in crescita del 20% rispetto allo stesso periodo dell'an-

no precedente. Nel 2018 la rete di fibra ottica è passata da 1.500 Km a 1.950 Km, con una crescita del 30% su base annua.

Il commento. «Siamo indubbiamente soddisfatti dei risultati ottenuti da Intred nel 2018 - spiega Peli - che segnano una crescita a doppia cifra del fatturato, con un picco in particolare del mercato Wholesale che si avvantaggia degli investimenti fatti in fibra ottica. Il nostro obiettivo - conclude - rimane la crescita di lungo periodo e per questo siamo impegnati quotidianamente ad offrire il miglior servizio possibile di connettività ai nostri clienti e partner. In questo percorso siamo avvantaggiati dall'evoluzione del mercato di riferimento,

quello delle Tlc, che sta diventando sempre più strategico grazie all'evoluzione digitale in atto e all'aumento della domanda di connettività da parte di aziende e consumatori privati.

Cresce l'ultralarga. L'incremento complessivo dei ricavi continua ad essere trainato dalle vendite di connessioni veloci in banda ultralarga (Ftt e Ftc) cresciute del +65% a Euro 8,0 milioni. In miglioramento anche il settore della telefonia (+12% a Euro 2,0 milioni), sostenuto dalle vendite dei pacchetti commerciali di tipo flat. In linea con lo scorso anno i ricavi da servizi da data center (Housing e Cloud) e accessori, mentre la flessione del settore Rdsi e quello della banda larga tradizionale derivante da connettività basata su cavi in rame (-7%), è frutto della strategia della società di incentivare i propri clienti a passare a connessioni in fibra ottica, in banda ultra-larga. Il 95,4% dei ricavi deriva da canoni ricorrenti, che garantiscono all'azienda continuità ed agile visibilità sulle previsioni future. //