


Testata: 	Data: 16 gennaio 2020
Frequenza: Online	Pagina: //

<https://www.websim.it/articoli-websim/intred-la-fibra-ottica-che-non-si-allontana-da-casa-fa1bab99a18748289c64fd3e690703e1.wsm>

INTRED - La fibra ottica che non si allontana da casa



La società bresciana, arrivata su Aim Italia di Borsa italiana nel luglio del 2018, fin dal principio si è posta l'obiettivo di crescere anche per linee esterne...

Shopping mirato per crescere di volumi, con focus esclusivo sul territorio della Lombardia. È la scelta di Intred [INTD.MI], società con sede a Brescia e attiva nel settore delle telecomunicazioni, che fornisce connettività a clienti business e retail in banda larga e ultra-larga, wireless, telefonia fissa e servizi cloud.

Da questo approccio è nata la recente acquisizione di un'azienda molto vicina geograficamente, di Treviglio in provincia di Bergamo e che opera sempre nel campo delle telecomunicazioni, Qcom: un'operazione da 8,2 milioni di euro per il controllo di circa il 75% della società, che permetterà a Intred di consolidarsi maggiormente in Lombardia, dove la propria infrastruttura è già molto ampia, grazie ad una rete proprietaria di 2.500 chilometri di fibra ottica, 144 centrali, due data center, una rete wireless con 42 stazioni radio e una rete telefonica nazionale e dove sono previsti ulteriori investimenti per una futura crescita.

"I vantaggi di questa acquisizione sono evidenti", spiega a Websim Daniele Peli, fondatore e ceo di Intred, "la nostra azienda appoggia i clienti su una rete proprietaria in fibra ottica che ha sviluppato e che sta continuando a sviluppare sul territorio in cui opera. Mentre Qcom è principalmente una società commerciale, senza un'infrastruttura di proprietà, con più di 4.000 clienti business su reti di altri operatori del settore".

Il matrimonio avviene quindi sotto buoni auspici: "La forza di Qcom è avere un rapporto molto solido con i propri clienti, che dura da molti anni. A perimetro attuale, abbiamo calcolato che l'80% di loro potrà avvantaggiarsi, della nostra infrastruttura, senza ricorrere così ad operatori terzi come avviene oggi, con notevoli riduzioni di costi. Inoltre, il vantaggio è in termini di sinergie di risorse umane, potendo Qcom contare su dipendenti che sviluppano la parte commerciale e tecnici qualificati che possono essere integrati nella struttura di Intred", dice Peli.

La società bresciana, arrivata su Aim Italia di Borsa italiana nel luglio del 2018, fin dal principio si è posta l'obiettivo di crescere anche per linee esterne in un'area circoscritta, la regione Lombardia: "La nostra rete si è sviluppata molto su questa parte dell'Italia settentrionale", continua Peli, "una scelta dettata dall'obiettivo di sfruttare al meglio le sinergie che possono nascere dalla contiguità e dalla vicinanza".

La scelta di crescere vicino a casa è stata gradita dagli investitori, a tal punto che nell'ultimo anno il valore del titolo si è raddoppiato. Secondo Peli il buon andamento è da ricondurre principalmente al mantenimento delle promesse: "Abbiamo rispettato tutti i target che ci eravamo posti in fase di IPO, se non addirittura superati".

Il conto economico parla chiaro. Intred ha chiuso il 2018 con un fatturato di 17,2 milioni, in crescita del 20% sull'anno prima e con un utile netto di 3,2 milioni di euro. I numeri dei primi nove mesi del 2019 confermano il trend: fatturato a 15,2 milioni, in crescita del 21,3% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Nel triennio 2019-2021, la società ha previsto inoltre investimenti per 30 milioni di euro per rendere la rete più capillare: l'obiettivo è diventare molto forte soprattutto nei piccoli centri, nelle zone meno presidiate dai competitor nazionali e dove Intred ha già concentrato gli sforzi negli ultimi anni. L'operazione con Qcom potrebbe accelerare la crescita prevista.

“Gli investimenti sulla nostra rete proprietaria ci hanno permesso di avere un rapporto qualità/ prezzo molto favorevole, se paragonato ai grandi competitor nazionali”, sottolinea il CEO, il quale poi aggiunge: “Essere radicati su un territorio delimitato ci permette una maggiore efficienza, sia a livello economico che qualitativo”. Senza perdere di vista le proprie origini , Intred si guarda intorno, nel caso ci siano nuove occasioni di crescita: “Le acquisizioni devono essere in linea con gli obiettivi che ci siamo prefissati e portare valore alla società”, afferma Peli che poi getta uno sguardo alle possibili evoluzioni del mercato: “Secondo l’ultimo report AGCOM, - Autorità per le garanzie nelle comunicazioni - le linee tlc attive in Italia sono quasi 20 milioni, di cui circa la metà sono con ADSL, una tecnologia obsoleta in via di sostituzione, inoltre, considerando che gli utenti connessi in fibra ottica FTTH (tecnologia più evoluta) sono complessivamente in tutta Italia poco più di 1 milione, per un’azienda come Intred, che ha puntato tutto sulla fibra ottica, le opportunità di crescita sono enormi”.