

<b>FINANZA</b> <b>OPERATIVA</b>	<b>Data:</b> 26 maggio 2020
<b>Testata:</b>	
<b>Frequenza:</b> Online	<b>Pagina:</b> //

<https://www.finanzeoperativa.com/intred-conferma-il-trend-positivo-anche-in-questo-inizio-2020-lanalisi-di-market-insight/>

## Intred conferma il trend positivo anche in questo inizio 2020. L'analisi di Market Insight



Prosegue per **Intred** la crescita del fatturato nel primo trimestre, aumentato su base annua del 17% a 5,7 milioni, sostenuto principalmente dalle connessioni in banda ultralarga (+31% a 3,4 milioni), con un'ulteriore estensione della rete a 3.200 Km (2.900 Km a fine 2019). Analogo l'andamento del 2019 con ricavi in progresso del 21% a 20,8 milioni grazie anche all'aumento degli utenti (+20% a 31.570 unità) e allo sviluppo della rete. In progresso anche la redditività con Ebitda margin al 41,8% (39,6% nel 2018), Ros al 27,6% (24,4% nel 2018) ed utile a 4,3 milioni (+35%). Risultati di grande soddisfazione, anche se la pandemia Codiv-19 ha creato uno scenario problematico per il futuro di un gruppo fortemente esposto alle aree industrializzate, ove è attiva anche la neoacquisita Qcom. Saranno quindi le modalità di uscita dall'avversa congiuntura a determinare l'evoluzione del business Intred. Ecco di seguito **l'analisi di Market Insight**.

1. Modello di business
2. Ultimi Avvenimenti
3. Conto Economico
4. Breakdown Ricavi
5. Dati Operativi
6. Stato Patrimoniale
7. Ratio
8. Outlook
9. Borsa

## Modello di business

Intred, con una rete in fibra ottica di 3.200 Km, è un operatore di telecomunicazioni specializzato nella connettività delle reti in banda ultra-larga, banda larga, wireless, telefonia fissa e servizi cloud, per clienti Business e Retail, questi ultimi con marchio *EIR*.

La società ha una forte presenza in Lombardia ed in particolare nella provincia di Brescia, dove detiene una quota di mercato pari a circa il 9%.

Intred sceglie di volta in volta se avvalersi di reti di terzi già esistenti o investire nello sviluppo della rete di accesso necessaria, erogando direttamente i propri servizi alla clientela con benefici in termini di marginalità, qualità e controllo della rete.

Operativamente, la società effettua uno studio di fattibilità prima di procedere con lo sviluppo della rete, vendite & marketing e customer care.

[Clicca qui per continuare a leggere l'analisi di Market Insight.](#)