



OMNITEL NEL PRIMO SEMESTRE '98 CONFERMA IL SUCCESSO RADDOPPIANDO IL FATTURATO E REGISTRANDO 234 MILIARDI DI UTILE NETTO. RAGGIUNTA LA SOLIDITA' FINANZIARIA CON IL PAREGGIO DI CASSA UN ANNO PRIMA DEL PREVISTO

Milano, 21 luglio 1998 - Primi sei mesi del 1998 chiusi da Omnitel con risultati che confermano il rapido trend di crescita. I ricavi sono stati pari a 1.746 miliardi di lire rispetto ai 680 del primo semestre 1997 (+157%), quasi la stessa cifra registrata per tutto il 1997 quando i ricavi erano stati di 1.835 miliardi di lire. In particolare i ricavi da servizi sono aumentati da 536 miliardi di lire a 1.495 miliardi, ovvero quasi triplicati.

Il margine operativo lordo (EBITDA: utili prima di oneri finanziari, ammortamenti e tasse) è stato positivo per 526 miliardi, con una incidenza sui ricavi pari al 35,2%; nel primo semestre 1997 il margine operativo lordo era stato pari a 23 miliardi.

Il risultato netto è stato positivo per 234 miliardi di lire contro una perdita del primo semestre dell'anno precedente di 172 miliardi di lire.

Il positivo andamento economico ha consentito di raggiungere, con un anno di anticipo rispetto ai piani, il pareggio finanziario: il cash flow netto (dopo gli investimenti e le variazioni di capitale circolante) è stato positivo per 85 miliardi, rispetto ad un risultato negativo del primo semestre 1997 di 273 miliardi.

Alla base di questi risultati, c'è la costante crescita dei clienti che lo scorso 10 luglio hanno toccato quota 4 milioni posizionando Omnitel come il quarto gestore GSM in Europa. Con un aumento di 1,6 milioni di nuovi clienti, la quota di mercato di Omnitel nei primi sei mesi dell'anno è stata del 40% e, oggi, un telefono cellulare su quattro in Italia è Omnitel.

L'aumento dei clienti è dovuto sicuramente al successo delle carte ricaricabili che nei primi sei mesi sono state circa il 90% delle nuove acquisizioni. Le carte ricaricabili Omnitel, dotate di cash display e ricarica self service 24 ore al giorno, possono contare anche su una vasta rete distributiva delle ricariche che, oltre presso i negozi Omnitel e Spazio Omnitel, sono disponibili presso la maggior parte dei tabaccai, edicole, Autogrill e un'altra serie di punti vendita, quali 5.000 sportelli Bancomat, che rendono le ricariche Omnitel sempre reperibili.

Significativa è stata anche la crescita dei clienti business. Infatti, mentre la clientela totale è aumentata del 59% dall'inizio dell'anno, il segmento affari e aziende è salito del 101% grazie a prodotti come RAM, Rete Aziendale Mobile e CAM, City Aziendale Mobile, che hanno trasformato l'utilizzo della telefonia cellulare in azienda, rendendola un vero e proprio strumento di lavoro.

L'espansione della clientela è avvenuta mantenendo sotto stretto controllo i costi di acquisizione che sono risultati essere inferiori a 60.000 lire per ogni nuovo cliente. Tale livello è il più basso d'Europa e - come dimostrato dall'evoluzione recente dell'intero settore della telefonia cellulare in Italia - ha contribuito a mantenere su livelli molto contenuti il tasso di "churn" della clientela (ovvero la percentuale di disattivazioni volontarie dal servizio).

All'aumento dei clienti è corrisposto un aumento del personale Omnitel che oggi conta 4.390 persone, in particolare nella funzione assistenza clienti che occupa oltre la metà delle persone in Omnitel. Ai 5 Centri Assistenza Clienti già attivi sul territorio, Omnitel affiancherà nel prossimo autunno due strutture, una a Pisa e l'altra a Catania, che occuperanno complessivamente altre 600 persone. Delle 4.390 persone occupate, il 78% è in possesso di un diploma e il restante 22% di una laurea. Il 46% sono uomini e il 54% donne.

Accresciuti anche gli investimenti che nel primo semestre sono stati pari a 457 miliardi di lire (+78% rispetto al primo semestre 1997) concentrati in infrastrutture per l'assistenza al cliente e potenziamento della rete GSM che oggi può contare su 2.880 stazioni radio base.

La qualità del servizio Omnitel è confermata da prestigiosi riconoscimenti quali il premio Teleperformance per il miglior Customer Care d'Italia e il Customer Satisfaction Award attribuito a Omnitel da Arthur Andersen.

Commentando i risultati dei primi sei mesi, Pietro Guindani, Direttore Generale Amministrazione Finanza e Controllo, ha detto: "Al di là delle percentuali di crescita sicuramente importanti credo sia bene sottolineare due aspetti di Omnitel oggi: la raggiunta solidità finanziaria grazie al pareggio finanziario e la redditività dell'azienda visto che, in soli due anni e mezzo di storia, Omnitel ha raggiunto un rapporto EBITDA su fatturato da servizi del 35,2%. Segnali importanti che collocano Omnitel tra le aziende più solide e redditizie del panorama economico italiano".

La redditività operativa

Cifre in lit miliardi	primo semestre 1998	primo semestre 1997	Variazione
Ricavi	1.746	680	+ 157%
- da servizi	1.495	536	+ 179%
- altri ricavi	251	144	
EBITDA (risultato prima di oneri finanziari, ammortamenti e tasse)	526	23	N.S.
EBITDA in % dei ricavi da servizi	35,2%	4,3%	+ 30,9%
Utile (perdita) netta	234	(172)	N.S.
Utile (perdita) netta in % ricavi da servizi	15,6%	(32,1%)	+ 47,7%

L'andamento finanziario

Cifre in lit miliardi	primo semestre 1998	primo semestre 1997	Variazione
Cash Flow della gestione operativa	471	7	468
Variazione del capitale circolante netto	71	(19)	90
Investimenti	(457)	(257)	(200)
Cash Flow netto	85	(273)	358

Le tappe di Omnitel

Cifre in lit miliardi	primo semestre 1996	secondo semestre 1996	primo semestre 1997	secondo semestre 1997	primo semestre 1998
EBITDA	(211)	(183)	23	296	526
Risultato netto	(259)	(330)	(172)	32	234
Cash Flow	(642)	(552)	(273)	(40)	85