



OMNITEL: 1° TRIMESTRE 1999 CONFERMA TREND POSITIVO. SUPERATI I 7 MILIONI DI CLIENTI. AL VIA PIANO COMMERCIALE "DIPPIÙ"

Milano, 14 aprile 1999 - Il primo trimestre del 1999 si è chiuso per Omnitel con la conferma di tutti i trend positivi che hanno fin qui caratterizzato la crescita dell'azienda. Questi i risultati più significativi: utile netto, dopo le imposte, di 277 miliardi di lire, contro un utile di 91 miliardi di lire nello stesso periodo del 1998 (+ 204%), periodo che peraltro beneficiava delle perdite fiscali pregresse; EBITDA (utili prima di oneri finanziari, tasse e ammortamenti) di 577 miliardi di lire (+152% rispetto al 31 marzo 1998). Cresciuti anche i ricavi, che sono stati di 1.544 miliardi di lire (+104% rispetto allo stesso periodo dello scorso anno) di cui 1.410 miliardi rappresentati da ricavi da servizi (+114%).

Costante l'aumento dei clienti che al 31 marzo erano 7,017 milioni con un incremento di 827.000 nuovi clienti dalla fine dello scorso anno. Nello stesso periodo del 1998 erano stati acquisiti 680.000 nuovi clienti (+22%). L'aumento complessivo dei clienti dal 31 marzo 1998 è stato di 3,881 milioni. Nei primi tre mesi dell'anno ad Omnitel è andata una quota di mercato del 44% (stima dell'azienda).

Alla crescita dei ricavi di questo primo trimestre ha contribuito certamente il successo di Personal195 Ricaricabile che, lanciato lo scorso mese di febbraio, ha subito incontrato il favore del pubblico, anche in considerazione che dallo scorso dicembre la durata delle carte ricaricabili è stata protratta a 12 mesi (dall'ultima ricarica).

Continua anche il processo di crescita del personale Omnitel che nei primi tre mesi di quest'anno ha visto l'ingresso in azienda di 700 persone. Il trend è destinato a confermarsi nei prossimi mesi anche in vista dell'apertura dell'ottavo call center di Omnitel che verrà inaugurato la prossima estate a Bologna.

Per quanto riguarda i nuovi prodotti Omnitel, è stata appena lanciata la nuova carta Dippiù Ricaricabile, utilizzabile anche all'estero e con un costo di conversazione di 395 lire al minuto. Ma l'innovazione di Dippiù Ricaricabile consiste nell'essere la prima carta che prevede sconti sulle chiamate: per ogni 50.000 di traffico effettuato nel mese solare il cliente riceve, in maniera completamente automatica e notificatagli da un messaggio di testo, 25.000 lire di ricarica gratuita, da utilizzare nel mese successivo. All'offerta Dippiù Ricaricabile si affianca Dippiù 30, un abbonamento senza canone mensile che propone una tariffa di conversazione sempre di 395 lire al minuto, e che in più offre il 30% di sconto a chi supera la soglia delle 150.000 lire di traffico voce nazionale effettuato nel bimestre. Dopo il superamento delle 150.000 lire nel bimestre le ulteriori chiamate saranno direttamente conteggiate con il 30% di sconto sul prezzo normalmente previsto.

Alla formula Dippiù 30 si aggiunge l'opzione City, che mantiene le stesse caratteristiche di prezzo (395 lire al minuto) con un canone di 10.000 Lire mensili, aggiungendo la possibilità di effettuare chiamate all'interno di una determinata area geografica al costo di 195 lire al minuto.